

**WICHTIGER RECHTLICHER HINWEIS:** Für die Angaben auf dieser Website besteht Haftungsausschluss und Urheberrechtsschutz.

URTEIL DES GERICHTS (Zweite erweiterte Kammer)

14. Dezember 2005(\*)

„Nichtigkeitsklage – Wettbewerb – Entscheidung der Kommission zur Erklärung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt – Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 – Luftfahrtmärkte – Erwerb von Honeywell durch General Electric – Vertikale Integration – Paketabschlüsse – Abschottungswirkung – Horizontale Überschneidungen – Verfahrensrechte“

In der Rechtssache T-210/01

**General Electric Company** mit Sitz in Fairfield, Connecticut (Vereinigte Staaten),  
Prozessbevollmächtigte: N. Green, C. Booth, QC, J. Simor, K. Bacon, Barristers, S. Baxter, Solicitor,  
und Rechtsanwälte L. Vogel, J. Vogel und M. Van Kerckhove, dann J. O’Leary, Solicitor,  
Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Klägerin,

gegen

**Kommission der Europäischen Gemeinschaften**, vertreten durch R. Lyal, P. Hellström und  
F. Siredey-Garnier als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Beklagte,

unterstützt durch

**Rolls-Royce plc** mit Sitz in London (Vereinigtes Königreich), Prozessbevollmächtigter: A. Renshaw,  
Solicitor,

und

**Rockwell Collins, Inc.**, mit Sitz in Cedar Rapids, Iowa (Vereinigte Staaten),  
Prozessbevollmächtigte: T. Soames, J. Davies und A. Ryan, Solicitors, und Rechtsanwalt  
P. D. Camesasca,

Streithelferinnen,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung 2004/134/EG der Kommission vom 3. Juli 2001 zur  
Erklärung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem  
EWR-Abkommen (Sache COMP/M.2220 — General Electric/Honeywell) (ABl. 2004, L 48, S. 1)

erlässt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ  
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Zweite erweiterte Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten J. Pirrung, der Richterin V. Tiili sowie der Richter A. W. H. Meij,  
M. Vilaras und N. J. Forwood,

Kanzler: J. Plingers, Verwaltungsrat,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 27. Mai 2004

folgendes

## Urteil

### Rechtlicher Rahmen

- 1 Die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395, S. 1, Berichtigung ABl. 1990, L 257, S. 13), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 des Rates vom 30. Juni 1997 (ABl. L 180, S. 1, im Folgenden in der berichtigten und geänderten Fassung: Verordnung Nr. 4064/89), bestimmt in Artikel 2 Absätze 2 und 3:

„(2) Zusammenschlüsse, die keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, sind für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

(3) Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, sind für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.“

### Vorgeschichte

- 2 Die General Electric Company (im Folgenden: Klägerin) ist ein diversifiziertes Industrieunternehmen mit Aktivitäten u. a. in den Bereichen Flugzeugtriebwerke, Elektrogeräte, Informationsdienste, Antriebssysteme, Lichtsysteme, Industriesysteme, medizinische Systeme, Kunststoffe, Rundfunk, Finanzdienstleistungen und Transportausrüstungen.
- 3 Honeywell International Inc. ist ein Unternehmen mit Aktivitäten u. a. in den Bereichen Luftfahrtsystemlösungen, industrielle Automatisierung, Elektronik, Spezialchemikalien, Hochleistungspolymere, Energie- und Transportprodukte sowie Gebäudetechnik und Domotiksysteme.
- 4 Am 22. Oktober 2000 schlossen die Klägerin und Honeywell eine Vereinbarung, wonach die Klägerin das gesamte Kapital von Honeywell übernimmt (im Folgenden: Zusammenschluss) und Honeywell dadurch eine 100%ige Tochtergesellschaft der Klägerin wird.
- 5 Am 5. Februar 2001 wurde der Zusammenschluss bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 4064/89 angemeldet.
- 6 Am 1. März 2001 beschloss die Kommission in der Annahme, dass der Zusammenschluss unter die Verordnung Nr. 4064/89 fällt, das Prüfungsverfahren gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c dieser Verordnung und Artikel 57 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) einzuleiten (im Folgenden: Einleitungsentscheidung).
- 7 Am 15. März 2001 gaben die Klägerin und Honeywell gemeinsam bei der Kommission ihre Erklärungen zu der Einleitungsentscheidung ab.
- 8 Am 8. Mai 2001 versandte die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Klägerin, auf die Letztere am 24. Mai 2001 erwiderte.
- 9 Am 29. und 30. Mai 2001 führte die Kommission eine Anhörung der Klägerin und von Honeywell durch.
- 10 Am 14. und 28. Juni 2001 schlugen die Klägerin und Honeywell gemeinsam zwei Bündel von Verpflichtungen vor, um den Zusammenschluss für die Kommission akzeptabel zu machen.
- 11 Am 3. Juli 2001 erließ die Kommission die Entscheidung 2004/134/EG zur Erklärung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen (Sache COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell) (ABl. 2004, L 48, S. 1, im Folgenden: angefochtene Entscheidung).

## **Angefochtene Entscheidung**

12 Im verfügenden Teil der angefochtenen Entscheidung heißt es:

„Artikel 1

Der Zusammenschluss, bei dem [die Klägerin] das Unternehmen Honeywell International Inc. übernimmt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen unvereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

[die Klägerin]

...“

13 Die Gründe der angefochtenen Entscheidung lassen sich wie folgt zusammenfassen.

14 Die Klägerin verfügte nach Meinung der Kommission bereits vor dem Zusammenschluss alleine über eine beherrschende Stellung auf den Weltmärkten für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge und große Regionalflugzeuge (vgl. 45. bis 83. und 84. bis 87. sowie 107. bis 229. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Marktstärke des Unternehmens gehörte zusammen mit der wirtschaftlichen Hebelwirkung seiner Finanzkraft und seiner vertikalen Verflechtung im Leasingbetrieb der Luftfahrt zu den Faktoren, die auf eine beherrschende Stellung der Klägerin auf den genannten Märkten schließen ließen. Die Untersuchung habe auch gezeigt, dass Honeywell bereits der größte Anbieter von Luft- und Raumfahrttausrüstungen (241. bis 275. Begründungserwägung) sowie von Triebwerken für Geschäftsflugzeuge (88. und 89. Begründungserwägung) und von Triebwerksstartern, insbesondere für große Verkehrsflugzeuge, sei, wobei die Triebwerksstarter als ein Schlüsselprodukt bei der Herstellung von Triebwerken anzusehen seien (331. bis 340. Begründungserwägung).

15 Eine Zusammenlegung der Geschäftsfelder der beiden Gesellschaften würde nach Ansicht der Kommission beherrschende Stellungen auf mehreren Märkten begründen oder verstärken. Insbesondere resultiere daraus eine Verstärkung der bereits weltweit bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge in Anbetracht der „vertikalen“ Effekte des Zusammenschlusses, die sich aus einer Verflechtung der Herstellung der genannten Triebwerke durch die Klägerin mit der Starterherstellung für diese Triebwerke durch Honeywell ergäben (419. bis 427. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Zudem entstünden durch zwei Arten von so genannten „Konglomerat“-Wirkungen beherrschende Stellungen in den verschiedenen Segmenten des Weltmarktes für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse, in denen Honeywell bereits vor dem Zusammenschluss eine Führungsposition innegehabt habe. Diese Wirkungen resultierten, erstens, aus einem Prozess der „Marktanteilsverlagerung“ (share shifting), wobei auf die vorerwähnten Marktsegmente die Finanzkraft von GE Capital, einer der Unternehmensgruppe der Klägerin angehörenden Gesellschaft, und die kommerziellen Vorteile übergingen, die sich aus der vor allem von GE Capital Aviation Services (GECAS), einer ebenfalls zur GE-Unternehmensgruppe gehörenden Gesellschaft, betriebenen Kauf- und Leasingtätigkeit für Flugzeuge ergäben (342. bis 348. und 405. bis 411. Begründungserwägung). Zweitens verweist die Kommission auf Auswirkungen aus der künftigen Praxis der neuen Unternehmenseinheit in Form von Paketabschlüssen – mit reiner, technischer oder Mischbündelung –, die Triebwerke der früheren GE zum einen und Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse der früheren Honeywell zum anderen umfassen würden (349. bis 404. Begründungserwägung). Derartige künftige Paketabschlüsse würden nach Ansicht der Kommission ebenfalls die bereits bestehende beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge verstärken.

16 Ferner verweist die Kommission vor allem angesichts „horizontaler Überschreitungen“ auf eine Verstärkung der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin auf dem Weltmarkt für Triebwerke für große Regionalflugzeuge und auf die Begründung einer beherrschenden Stellung der neuen Unternehmenseinheit auf dem Weltmarkt für Triebwerke für Geschäftsflugzeuge, da sowohl die Klägerin als auch Honeywell bereits vor dem Zusammenschluss als Hersteller auf diesen Märkten

präsent seien (428. bis 431. und 435. bis 437. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Nach Ansicht der Kommission entstünde insbesondere durch die horizontale Überschneidung der beiden Fusionsparteien auch eine weltweit beherrschende Stellung bei kleinen Schiffsgasturbinen (468. bis 477. Begründungserwägung).

17 Die Kommission gelangte zu dem Schluss, dass die von den Fusionsparteien vorgeschlagenen Verpflichtungen nicht ausreichen, um alle Wettbewerbsprobleme des Zusammenschlusses auszuräumen (500. bis 533. und 546. bis 563. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Sie stellte demgemäß in der 567. Begründungserwägung ihrer Entscheidung fest, dass der Zusammenschluss mehrere beherrschende Stellungen begründen oder verstärken würde, wodurch ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert würde, und dass der geplante Zusammenschluss daher gemäß Artikel 8 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar erklärt werden müsse.

## **Verfahren**

18 Mit Klageschrift, die am 12. September 2001 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat die Klägerin die vorliegende Klage erhoben. Honeywell hat am selben Tag ebenfalls eine Klage gegen die angefochtene Entscheidung erhoben (Rechtssache T-209/01).

19 Die Rolls-Royce plc, die Rockwell Collins Inc. (im Folgenden: Rockwell) und die Thales SA haben mit Schriftsätzen, die am 11., 15. bzw. 16. Januar 2002 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen sind, beantragt, im vorliegenden Verfahren als Streithelferinnen zur Unterstützung der Anträge der Kommission zugelassen zu werden.

20 Die Klägerin hat beantragt, bestimmte Informationen in ihren Schriftsätzen und in den Schriftsätzen der Kommission gegenüber den Streithelferinnen vertraulich zu behandeln.

21 Mit Beschluss vom 26. Juni 2002 hat der Präsident der Ersten Kammer des Gerichts Rolls-Royce und Rockwell als Streithelferinnen zugelassen. Er hat mit demselben Beschluss die von der Klägerin beantragte vertrauliche Behandlung vorbehaltlich der Erklärungen der genannten Streithelferinnen zugelassen. Thales ist gemäß Artikel 116 § 6 der Verfahrensordnung des Gerichts auf der Grundlage des Sitzungsberichts als Streithelferin in der mündlichen Verhandlung zugelassen worden.

22 Aufgrund der durch Beschluss des Gerichts vom 13. September 2004 (ABl. C 251, S. 12) geänderten Zusammensetzung der Kammern ist der Berichtersteller der Zweiten Kammer zugeteilt worden, die daher die vorliegende Rechtssache übernommen hat.

23 Nach Anhörung der Parteien gemäß Artikel 51 der Verfahrensordnung hat das Gericht auf Vorschlag der Zweiten Kammer gemäß Artikel 14 der Verfahrensordnung beschlossen, die Rechtssache an die erweiterte Kammer zu verweisen.

24 Mit Schreiben, das am 2. Februar 2004 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat Thales auf die Streithilfe verzichtet. Mit Beschluss vom 23. März 2004 hat der Präsident der Zweiten erweiterten Kammer des Gerichts nach Anhörung der anderen Parteien von diesem Verzicht Kenntnis genommen.

25 Mit Schreiben vom 17. März 2004 hat die Klägerin die Verbindung der vorliegenden Rechtssache mit der Rechtssache T-209/01 beantragt. Der Präsident der Zweiten erweiterten Kammer hat die Entscheidung über eine Verbindung gemäß Artikel 50 der Verfahrensordnung diesem Gremium übertragen.

26 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht beschlossen, die mündliche Verhandlung zu eröffnen. Es hat im Zuge prozessleitender Maßnahmen gemäß Artikel 64 der Verfahrensordnung Fragen an die Parteien gerichtet und die Kommission aufgefordert, bestimmte Unterlagen vor der mündlichen Verhandlung vorzulegen. Die Parteien sind dem nachgekommen.

27 Die Parteien haben in der Sitzung vom 27. Mai 2004 mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet. Am Ende dieser Sitzung ist die mündliche Verhandlung geschlossen worden.

28 Mit Schriftsatz vom 8. Juni 2004 hat die Klägerin bei der Kanzlei des Gerichts einen Antrag auf

Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung gestellt und zusätzliche Erklärungen zu bestimmten Aspekten der Rechtssache mit verschiedenen neuen Unterlagen eingereicht. Das Gericht hat am 8. Juli 2004 gemäß Artikel 62 der Verfahrensordnung die Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung beschlossen.

- 29 Das Gericht hat nach Anhörung der Parteien als prozessleitende Maßnahme gemäß Artikel 64 der Verfahrensordnung die von der Klägerin am 8. Juni 2004 eingereichten Unterlagen und Erklärungen zu den Akten genommen. Die Stellungnahmen der Kommission und der Streithelferinnen zur Relevanz dieser Aktenstücke sind ebenfalls zu den Akten genommen worden.
- 30 Die Parteien haben auf Verlangen des Gerichts weitere Erklärungen und Unterlagen im Zusammenhang mit Fragen vorgelegt, die die Klägerin mit ihren ursprünglichen Erklärungen aufgeworfen hatte. Diese Unterlagen sind ebenfalls zu den Akten genommen worden.
- 31 Die mündliche Verhandlung ist sodann am 23. November 2004 erneut geschlossen worden.

### **Anträge der Parteien**

- 32 Die Klägerin beantragt,
- die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;
  - der Kommission die Kosten aufzuerlegen.
- 33 Die Kommission, unterstützt von Rolls-Royce und Rockwell, beantragt,
- die Klage abzuweisen;
  - der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

### **Rechtliche Würdigung**

- 34 Die Klägerin wirft in ihren Schriftsätzen eine Reihe von Fragen auf, die die Tragweite ihrer Klage, den Umfang der Kontrolle durch das Gericht und die allgemeinen Kriterien betreffen, die die Kommission in der angefochtenen Entscheidung anwendet. Diese Fragen werden vorab behandelt.
- 35 Die Klägerin bestreitet die als Ausgangspunkt für andere Aspekte der Wettbewerbsuntersuchung dienende Feststellung der Kommission in der angefochtenen Entscheidung, dass die Klägerin bereits vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge innegehabt habe. Dieser Gesichtspunkt wird an erster Stelle geprüft.
- 36 Sie widerspricht zudem den Schlussfolgerungen der Kommission hinsichtlich der vertikalen Überschneidungen, der Konglomerat-Wirkungen und der horizontalen Überschneidungen, die durch den Zusammenschluss hervorgerufen würden. Diese Punkte werden sodann an zweiter, dritter und vierter Stelle behandelt.
- 37 Ferner macht die Klägerin Verfahrensmängel bei der angefochtenen Entscheidung geltend. Dies wird zuletzt geprüft.

#### *A – Vorfragen*

##### *1. Zum Verbindungsantrag*

- 38 Eine Verbindung zweier Rechtssachen mit unterschiedlichen Klägern darf die Tragweite der jeweils erhobenen Klagen nicht verändern, um die Unabhängigkeit und Eigenständigkeit der Klagen nicht zu beeinträchtigen (Urteil des Gerichtshofes vom 21. Juni 2001 in den verbundenen Rechtssachen C-280/99 P bis C-282/99 P, Moccia Irme u. a./Kommission, Slg. 2001, I-4717, Randnrn. 61 bis 68, insbesondere Randnr. 66).

39 Eine Verbindung der vorliegenden Rechtssache mit der Rechtssache T-209/01 ist insbesondere in Anbetracht der unterschiedlichen Tragweite der beiden Klagen nicht vorzunehmen. Der entsprechende Antrag, den die Klägerin mit Schreiben vom 17. März 2004 gestellt hat, wird daher zurückgewiesen.

*2. Zum Zusammenhang der verschiedenen Umstände, auf die die Kommission ihre Feststellung hinsichtlich der Unvereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt stützt*

a) Vorbringen der Parteien

40 Die Klägerin trägt vor, die Kommission habe in der Klagebeantwortung betont, dass die einzelnen Punkte ihrer Überlegungen in der angefochtenen Entscheidung sich gegenseitig verstärkten, so dass es willkürlich wäre, jeden dieser Punkte getrennt zu beurteilen. Demnach könne im vorliegenden Fall nicht analog die Lösung herangezogen werden, die sich aus dem Urteil des Gerichts vom 22. Oktober 2002 in der Rechtssache T-310/01 (Schneider Electric/Kommission, Slg. 2002, II-4071) ergebe, dass Fehler bei der Analyse bestimmter Märkte durch die Kommission nicht ausreichen, um die Nichtigerklärung einer Entscheidung zu rechtfertigen, sofern diese Entscheidung auch auf einer Analyse anderer Märkte beruhe, die begründet sei. Die Klägerin hat hierzu in der mündlichen Verhandlung erklärt, dass eine Beurteilung des Zusammenschlusses durch das Gericht nicht an die Stelle der Beurteilung durch die Kommission treten dürfe. Würde also festgestellt, dass bestimmte in der angefochtenen Entscheidung enthaltene Gründe fehlerhaft seien, während dies bei anderen nicht der Fall sei, so sei es nicht Sache des Gerichts, zu beurteilen, ob die begründeten Teile der Würdigung genügen, um die Schlussfolgerung der Kommission bezüglich der Unvereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt zu stützen.

41 Die Kommission führt aus, die angefochtene Entscheidung beruhe auf einer Verbindung von tatsächlichen und rechtlichen Gesichtspunkten, die sich gegenseitig ergänzten und wozu horizontale, vertikale und konglomerate Effekte gehörten. Jeder dieser Gesichtspunkte begründe indessen selbständig ein Verbot des Zusammenschlusses.

b) Würdigung durch das Gericht

42 Können – so ist zunächst festzustellen – bestimmte Gründe einer Entscheidung bereits für sich alleine diese Entscheidung rechtlich hinreichend rechtfertigen, so haben Mängel, mit denen andere Gründe des betreffenden Rechtsakts gegebenenfalls behaftet sind, keinen Einfluss auf dessen verfügenden Teil (vgl. entsprechend Urteil des Gerichtshofes vom 12. Juli 2001 in den verbundenen Rechtssachen C-302/99 P und C-308/99 P, Kommission und Frankreich/TF1, Slg. 2001, I-5603, Randnrn. 26 bis 29).

43 Stützt die Kommission den verfügenden Teil einer Entscheidung auf mehrere Teile ihrer Würdigung, wovon jeder alleine ausreichen würde, um die Verfügung zu begründen, so ist ein derartiger Rechtsakt grundsätzlich nur dann für nichtig zu erklären, wenn jede dieser Stützen fehlerhaft ist. In einem derartigen Fall kann ein Fehler oder ein anderer Mangel, der nur eine der genannten Stützen betrifft, nicht genügen, um die Nichtigerklärung der streitigen Entscheidung herbeizuführen, da dieser Fehler den verfügenden Teil der Entscheidung nicht entscheidend beeinflussen kann (vgl. entsprechend Urteil des Gerichts vom 14. Mai 2002 in der Rechtssache T-126/99, Graphischer Maschinenbau/Kommission, Slg. 2002, II-2427, Randnrn. 49 bis 51 und die dort zitierte Rechtsprechung).

44 Diese Regel findet bei Entscheidungen über die Kontrolle von Zusammenschlüssen Anwendung (vgl. in diesem Sinne Urteil Schneider Electric/Kommission, oben zitiert in Randnr. 40, Randnrn. 404 bis 420).

45 Hierbei ist zu bedenken, dass die Kommission einen Zusammenschluss verbieten muss, wenn dieser den Tatbestand des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erfüllt. Nach Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe a dieser Verordnung berücksichtigt die Kommission bei der Beurteilung eines Zusammenschlusses vor allem die Notwendigkeit, insbesondere im Hinblick auf die Struktur aller betroffenen Märkte im Gemeinsamen Markt wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten und zu entwickeln. So muss die Kommission die Frage, ob ein Zusammenschluss eine oder mehrere beherrschende Stellungen begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, unter Zugrundelegung der Bedingungen beurteilen, die auf den einzelnen gegebenenfalls vom angemeldeten Zusammenschluss betroffenen Märkten bestehen. Stellt sie somit bereits bei einem einzigen der betroffenen Märkte fest, dass die genannten Kriterien erfüllt sind,

muss sie den Zusammenschluss daher für mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar erklären.

- 46 In der 567. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung heißt es dementsprechend: „Die Kommission stellt aus den dargelegten Gründen fest, dass der geplante Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Position auf den Märkten für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge, Triebwerke für große Regionalflugzeuge, Triebwerke für Geschäftsflugzeuge, Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sowie kleine Schiffgasturbinen führen würde, durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde.“
- 47 Die angefochtene Entscheidung enthält keine Rangfolge der Wettbewerbsprobleme, die auf den einzelnen Märkten festgestellt wurden, die die Kommission geprüft hat und die sodann in der vorstehend wiedergegebenen Schlussfolgerung aufgeführt werden. Das Gegenteil ist der Fall, und die genannte Schlussfolgerung kann insbesondere in Anbetracht des Wortlauts von Artikel 2 der Verordnung Nr. 4064/89 nur in dem Sinne verstanden werden, dass der angemeldete Zusammenschluss auf jedem der aufgeführten Märkte zur Begründung oder gegebenenfalls zur Verstärkung einer beherrschenden Stellung geführt hätte, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert würde.
- 48 Demgemäß kann die angefochtene Entscheidung nur dann für nichtig erklärt werden, wenn nicht nur festzustellen ist, dass bestimmte Gründe derselben fehlerhaft sind, sondern auch, dass etwaige nicht fehlerhafte Gründe nicht ausreichen, um die Unvereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt zu rechtfertigen. Dies entbindet jedoch nicht von der Notwendigkeit, zu prüfen, ob – wie die Kommission in ihrer Klagebeantwortung ausführt – bestimmte in der angefochtenen Entscheidung festgestellte Wettbewerbsaspekte sich gegenseitig verstärken, so dass es willkürlich wäre, jeden dieser Aspekte getrennt zu beurteilen.

### *3. Zu den vorgeschlagenen Verpflichtungen*

- 49 Was die Gültigkeit der zweiten Serie von Verpflichtungserklärungen vom 28. Juni 2001 anbelangt, so steht zunächst fest, dass die Fusionsparteien am 14. Juni 2001 ein erstes Bündel von Verpflichtungsvorschlägen vorgelegt haben (siehe 485. bis 533. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission erklärt hierzu, ohne dass die Klägerin dem widerspräche, dass dieser Tag gemäß Artikel 18 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung Nr. 4064/89 (ABl. L 61, S. 1) der letztmögliche für Verpflichtungsvorschläge gewesen sei. Die Fusionsparteien haben jedoch die zweite Serie von Verpflichtungserklärungen am 28. Juni 2001 vorgeschlagen (siehe 534. bis 566. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) und dabei dargelegt, dass diese Erklärungen diejenigen vom 14. Juni 2001 ersetzen.
- 50 Die einzigen Unterschiede zwischen den beiden Verpflichtungsserien betreffen jedoch eine verhaltensbezogene Zusage für GECAS und strukturelle Zusagen zur geplanten Beendigung bestimmter Tätigkeiten von Honeywell bei verschiedenen Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen. Die etwaige Auswirkung dieser Unterschiede wird nachstehend bei der materiell-rechtlichen Untersuchung der Konglomerat-Wirkungen geprüft.
- 51 Die Klägerin hat in ihrer Klageschrift der Weigerung der Kommission widersprochen, verhaltensbezogene Zusagen zu berücksichtigen. In der mündlichen Verhandlung hat sie zudem erklärt, die Kommission habe durch diese Weigerung das gesamte Verwaltungsverfahren verfälscht und den Fusionsparteien die Möglichkeit vorenthalten, Verpflichtungen vorzuschlagen, mit denen sich insbesondere die Wettbewerbsprobleme lösen ließen, die sich aus den von der Kommission festgestellten horizontalen Überschneidungen ergäben. In Anbetracht der weitgehenden Bedeutung dieser Behauptung ist diese im Zuge der gegenwärtigen Vorfragen zu prüfen.
- 52 Die Kommission hat hierzu in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 8. Mai 2001 klar die Bedenken zu allen wettbewerbswidrigen Folgen des Zusammenschlusses, insbesondere auch die Bedenken bezüglich der sich aus dem Zusammenschluss ergebenden horizontalen und vertikalen Effekte, angegeben, die später in die angefochtene Entscheidung aufgenommen wurden (siehe insbesondere Nrn. 118 bis 122, 124 bis 126, 459 bis 468, 469 bis 471, 473, 474, 578 bis 586 und 612 bis 633 der Mitteilung der Beschwerdepunkte). Um den in der Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegten Bedenken der Kommission gerecht zu werden, hat die Klägerin am 14. Juni 2001 insbesondere strukturelle Zusagen vorgeschlagen, die die Kommission geprüft und sodann zurückgewiesen hat, da praktische Gesichtspunkte der Realisierung dieser Zusagen entgegenstünden. Die Klägerin hat dem Gericht keine Gründe oder Argumente vorgetragen, die näher erklärt hätten, weshalb die Zurückweisung dieser Zusagen rechtswidrig oder ungerechtfertigt

gewesen sein soll (siehe insbesondere nachstehende Randnrn. 487, 555 ff., 564 a. E. und 610). Sofern die betreffenden Zusagen technische oder kommerzielle Lücken aufgewiesen haben sollten, so dass sie die Kommission nicht als ausreichend angesehen hat, um eine Genehmigung des geplanten Zusammenschlusses zu ermöglichen, könnten diese Lücken nicht der Kommission zur Last gelegt werden, und sie sind auch nicht einem etwaigen Vorbehalt der Kommission gegenüber einer potenziellen Wirksamkeit anderer Verhaltenszusagen zuzuschreiben. Es oblag nämlich den Fusionsparteien, grundsätzlich bis 14. Juni 2001 in jeder Hinsicht vollständige und wirksame Verpflichtungserklärungen vorzulegen.

53 Die Klägerin hat in ihren Erklärungen nach der Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung ihre Antwort auf eine in Letzterer gestellte Frage dahin gehend berichtet, dass ihr die Kommission am 22. Juni 2001 die Gründe mitgeteilt habe, aus denen ihre am 14. Juni 2001 unterbreiteten Verpflichtungserklärungen zurückzuweisen seien. Sie hat sodann ausgeführt, die Kommission habe ihr den Eindruck vermittelt, es genüge, ihre Verpflichtung bezüglich des künftigen Verhaltens von GECAS zu verstärken, damit der Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt werden könne. Zur Stützung ihrer Behauptung hat die Klägerin in diesem späten Stadium des Verfahrens zwei Pressemitteilungen vom 14. und 18. Juni 2001 und einen Artikel vom 11. Februar 2002 vorgelegt, in dem der Inhalt eines Gesprächs mit dem damals für den Wettbewerb zuständigen Mitglied der Kommission wiedergegeben wird. Die Klägerin behauptet der Sache nach, die Kommission habe ihr gegenüber Versicherungen abgegeben, die bei ihr zu einem berechtigten Vertrauen geführt hätten.

54 Zunächst ist festzustellen, dass die Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung hinsichtlich der Verpflichtungserklärungen von der Klägerin nur beantragt worden war, um den vorstehend dargelegten Sachverhaltsirrtum zu berichtigen. Wenn sie nunmehr auf ihre Kontakte mit der Kommission zurückgreift, sind ihre Ausführungen verspätet und folglich unzulässig. Zudem stellt die erstmals in der mündlichen Verhandlung vorgetragene Argumentation bezüglich des berechtigten Vertrauens ein neues Angriffsmittel dar, das gemäß Artikel 48 § 2 der Verfahrensordnung zurückzuweisen ist.

55 Jeder Wirtschaftsteilnehmer, bei dem ein Gemeinschaftsorgan begründete Erwartungen geweckt hat, kann sich auf den Grundsatz des Vertrauensschutzes berufen (Urteile des Gerichtshofes vom 11. März 1987 in der Rechtssache 265/85, Van den Bergh en Jurgens/Kommission, Slg. 1987, 1155, Randnr. 44, und vom 26. Juni 1990 in der Rechtssache C-152/88, Sofimport/Kommission, Slg. 1990, I-2477, Randnr. 26). Im vorliegenden Fall konnten die von der Klägerin herangezogenen Kontakte zwischen ihr und der Kommission, die nach der Unterbreitung der ersten Serie von Verpflichtungserklärungen am 14. Juni 2001 bezüglich eines etwaigen neuen Zusagebündels mit einigen Abweichungen von der ersten Zusage Serie stattgefunden haben, indessen keine derartigen Erwartungen und daher auch kein berechtigtes Vertrauen hervorrufen.

56 Somit sind die Argumente bezüglich der Verpflichtungserklärungen, die die Klägerin in der mündlichen Verhandlung nach deren Wiedereröffnung vorgetragen hat, zurückzuweisen.

#### *4. Zu den Beweisanforderungen und dem Umfang der Kontrolle durch den Gemeinschaftsrichter*

##### *a) Vorbringen der Parteien*

57 Nach Auffassung der Klägerin bewirkt ein Zusammenschluss des Konglomerattyps, wie er hier gegeben sei, im Gegensatz zu Zusammenschlüssen horizontaler oder vertikaler Art nur selten die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung. Daher erfordere jede gegenteilige Behauptung einen besonders überzeugenden Nachweis eines spezifischen Mechanismus, der zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs führe.

58 In ihrer Stellungnahme zu den Streithilfeschriftsätzen und in der mündlichen Verhandlung hat sich die Klägerin hierbei auf das Urteil des Gerichts vom 25. Oktober 2002 in der Rechtssache T-5/02 (Tetra Laval/Kommission, Slg. 2002, II-4381) gestützt, um zu betonen, dass es zum Nachweis von Konglomerat-Wirkungen einer genauen, durch eindeutige Beweise untermauerten Überprüfung bedürfe, dass bei einer Berücksichtigung besondere Vorsicht geboten sei und dass die Analyse der Kommission besonders überzeugend sein müsse, wenn es sich um Auswirkungen handele, die erst später in Erscheinung träten. Die Klägerin hat zudem erklärt, dass die Kommission nach diesem Urteil die abschreckende Wirkung berücksichtigen müsse, die das in Artikel 82 EG enthaltene Verbot des Missbrauchs einer beherrschenden Stellung auf ein Unternehmen ausüben könne.

59 Nach Ansicht der Kommission und der Streithelferinnen erfordert weder die Verordnung Nr. 4064/89 noch die Rechtsprechung einen strengeren Beweis für einen Zusammenschluss des Konglomerattyps.

b) Würdigung durch das Gericht

Allgemeine Erwägungen

60 Die Kommission verfügt in Wirtschaftsfragen bei der Anwendung der Grundregeln der Verordnung Nr. 4064/89, insbesondere von deren Artikel 2, über einen Beurteilungsspielraum. Daher beschränkt sich die Kontrolle durch den Gemeinschaftsrichter auf die Nachprüfung der materiellen Richtigkeit des Sachverhalts und auf offensichtliche Beurteilungsfehler (Urteile des Gerichtshofes vom 31. März 1998 in den verbundenen Rechtssachen C-68/94 und C-30/95, Frankreich u. a./Kommission, so genanntes Urteil Kali & Salz, Slg. 1998, I-1375, Randnrn. 223 und 224, und vom 15. Februar 2005 in der Rechtssache C-12/03 P, Kommission/Tetra Laval, Slg. 2005, I-987, Randnr. 38).

61 Zudem stellt die Verordnung Nr. 4064/89 keine Vermutung hinsichtlich einer Vereinbarkeit oder Unvereinbarkeit eines angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt auf. Es ist nicht davon auszugehen, dass die Kommission zur Genehmigung eines in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden Zusammenschlusses tendieren muss, wenn sie Zweifel hat; sie muss sich vielmehr stets positiv in dem einen oder anderen Sinne entscheiden (vgl. in diesem Sinne Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 120).

62 Was die Art der Kontrolle durch den Gemeinschaftsrichter anbelangt, so ist der wichtige Unterschied hervorzuheben zwischen den faktischen Gegebenheiten und Feststellungen einerseits, deren etwaige Unrichtigkeit der Richter anhand der ihm unterbreiteten Argumente und Beweise feststellen kann, und den Beurteilungen wirtschaftlicher Art andererseits.

63 Auch wenn der Kommission bei der Anwendung der Grundregeln der Verordnung Nr. 4064/89 ein Beurteilungsspielraum zusteht, bedeutet dies nicht, dass der Gemeinschaftsrichter die rechtliche Auslegung von Wirtschaftsdaten durch die Kommission nicht überprüfen dürfte. Er muss nämlich nicht nur insbesondere die sachliche Richtigkeit der angeführten Beweise, ihre Zuverlässigkeit und ihre Kohärenz prüfen, sondern auch kontrollieren, ob diese Beweise alle relevanten Daten darstellen, die bei der Beurteilung einer komplexen Situation heranzuziehen waren, und ob sie die aus ihnen gezogenen Schlüsse zu stützen vermögen (Urteil Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnr. 39).

64 Obgleich diese Grundsätze für alle Beurteilungen wirtschaftlicher Art gelten, ist eine wirksame gerichtliche Kontrolle besonders erforderlich, wenn die Kommission eine Untersuchung der voraussichtlichen Marktentwicklung vornimmt, die sich aus dem geplanten Zusammenschluss ergeben könnte. Wie der Gerichtshof im oben in Randnummer 60 genannten Urteil Kommission/Tetra Laval (Randnrn. 42 und 43 dieses Urteils) erklärt hat, muss eine Untersuchung der voraussichtlichen Entwicklung, wie sie im Bereich der Kontrolle von Zusammenschlüssen erforderlich ist, sorgfältig durchgeführt werden, da es nicht darum geht, vergangene Ereignisse, für die häufig zahlreiche Anhaltspunkte vorliegen, die ein Verständnis ihrer Ursachen ermöglichen, oder auch gegenwärtige Ereignisse zu prüfen, sondern darum, Ereignisse vorherzusehen, die künftig mit mehr oder weniger großer Wahrscheinlichkeit eintreten werden, wenn keine Entscheidung ergeht, mit der der Zusammenschluss zu den geplanten Bedingungen untersagt wird oder dessen Bedingungen näher festgelegt werden (vgl. in diesem Sinne Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 155). Die Untersuchung der voraussichtlichen Entwicklung, bei der zu prüfen ist, inwieweit ein Zusammenschluss die für den Stand des Wettbewerbs auf einem bestimmten Markt maßgebenden Faktoren verändern könnte, um zu ermitteln, ob sich daraus ein erhebliches Hindernis für einen wirksamen Wettbewerb ergeben würde, erfordert es, sich die verschiedenen Kausalketten vor Augen zu führen und von denjenigen mit der größten Wahrscheinlichkeit auszugehen.

Behandlung der Konglomerat-Wirkungen

65 Zusammenschlüsse des Konglomerattyps sind solche, die nicht zu horizontalen Überschneidungen zwischen den Tätigkeiten der Fusionsparteien oder zu vertikalen Beziehungen zwischen diesen Parteien im engeren Sinne führen. Sie wirken sich zwar im Allgemeinen nicht wettbewerbswidrig aus, können jedoch in bestimmten Fällen solche Auswirkungen haben (Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 142). Kommt die Kommission im Rahmen

einer Untersuchung der voraussichtlichen Auswirkungen eines Zusammenschlusses des Konglomerattyps zu dem Ergebnis, dass wegen der von ihr festgestellten Konglomerat-Wirkungen aller Wahrscheinlichkeit nach in naher Zukunft eine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt würde, durch die wirksamer Wettbewerb auf dem betreffenden Markt erheblich behindert würde, so muss sie diesen Zusammenschluss folglich untersagen (Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 153 und die dort zitierte Rechtsprechung).

66 Hierbei bringen Zusammenschlüsse des Konglomerattyps, wie der Gerichtshof ebenfalls im oben in Randnummer 60 genannten Urteil Kommission/Tetra Laval festgestellt hat, bestimmte spezifische Probleme mit sich, da insbesondere zum einen die Untersuchung eines derartigen Zusammenschlusses mit einer Untersuchung der voraussichtlichen Entwicklung verbunden sein kann, bei der ein künftiger Zeitraum zu berücksichtigen ist, und zum anderen die Auswirkungen des Zusammenschlusses größtenteils vom Verhalten der aus ihm hervorgehenden Einheit abhängen können. Demgemäß können die Kausalketten eines derartigen Zusammenschlusses schlecht erkennbar, ungewiss und schwer nachweisbar sein. In diesem Zusammenhang ist die Beschaffenheit der von der Kommission zum Nachweis der Erforderlichkeit einer Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird, vorgelegten Beweismittel besonders bedeutsam, da diese Beweise die Auffassung der Kommission stützen sollen, dass ohne den Erlass einer solchen Entscheidung das Szenario der wirtschaftlichen Entwicklung, von dem sie ausgeht, plausibel wäre (Urteil Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnr. 44; vgl. in diesem Sinne auch Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 155).

67 Im vorliegenden Fall hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung die Auffassung vertreten, dass der Zusammenschluss in erster Linie eine unmittelbare vertikale Verflechtung zwischen der Herstellung von Triebwerksstartern und Triebwerken, in zweiter Linie Konglomerat-Wirkungen und an dritter Stelle horizontale Überschneidungen auf bestimmten Märkten mit sich bringe.

68 Aus der Beschreibung der Konglomerat-Wirkungen in der angefochtenen Entscheidung geht im Wesentlichen hervor, dass der Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission unmittelbar oder zumindest kurzfristig die Wettbewerbsbedingungen auf bestimmten Märkten durch diese Wirkungen verändern würde und somit in Anbetracht der Marktstärke und der kommerziellen Möglichkeiten, die sich aus der bereits auf dem ursprünglichen Markt bestehenden beherrschenden Stellung ergeben, zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf diesen Märkten führen würde (vgl. nachstehende Randnrn. 325 ff. und 399 ff.). Diese Folgen ergeben sich aus dem Zusammenschluss jedoch nur, wenn die durch ihn entstehende Einheit sich nach der Fusion in bestimmter Weise verhält, was die Kommission für wahrscheinlich hält. Es geht dabei nach Meinung der Kommission darum, dass infolge des Zusammenschlusses voraussichtlich bestimmte wettbewerbsschädliche Handelspraktiken, die die Kommission vor dem Zusammenschluss bei der einen oder anderen Fusionspartei festgestellt hat, auf weitere Märkte ausgeweitet werden.

69 Damit musste die Kommission überzeugende Beweise für ihre Schlussfolgerung erbringen, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit sich wahrscheinlich wie vorausgesehen verhalten werde. Ohne dieses Verhalten könnte die Verbindung der Positionen der beiden Fusionsparteien auf verwandten, jedoch getrennten Märkten nicht zur Begründung oder Verstärkung beherrschender Stellungen führen, da sich diese Positionen kommerziell nicht gegenseitig beeinflussen würden.

Behandlung der Faktoren, die die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit davon abhalten könnten, sich wie in der angefochtenen Entscheidung vorausgesehen zu verhalten

70 Nach dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) des Gerichts ist es zwar angebracht, den objektiven Anreizen für wettbewerbswidriges Verhalten Rechnung zu tragen, die durch einen Zusammenschluss entstehen, muss die Kommission jedoch andererseits prüfen, inwieweit diese Anreize aufgrund der Rechtswidrigkeit der fraglichen Verhaltensweisen, insbesondere in Anbetracht des verbotenen Missbrauchs beherrschender Stellungen nach Artikel 82 EG, der Wahrscheinlichkeit ihrer Entdeckung, ihrer Verfolgung durch die zuständigen Behörden sowohl auf Gemeinschaftsebene als auch auf nationaler Ebene und möglicher daraus erwachsender finanzieller Sanktionen, verringert oder sogar beseitigt werden (Randnr. 159 des Urteils). Die Klägerin hat sich in ihrer Stellungnahme zu den Streithilfeschriftsätzen auf diese Rechtsprechung zur Stützung ihres Vorbringens berufen, dass bestimmte Praktiken, die nach Meinung der Kommission beherrschende Stellungen begründen oder verstärken könnten, in Wahrheit nicht umgesetzt würden.

- 71 Der Gerichtshof hat hierzu im Rechtsmittelverfahren in den Randnummern 74 bis 78 des Urteils Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60) erklärt, das Gericht habe zu Recht die Ansicht vertreten, dass die Wahrscheinlichkeit bestimmter künftiger Verhaltensweisen umfassend geprüft werden müsse, d. h. unter Berücksichtigung sowohl der Anreize für solche Verhaltensweisen als auch der Faktoren – einschließlich der etwaigen Rechtswidrigkeit der Verhaltensweisen –, die diese Anreize verringern oder sogar beseitigen könnten.
- 72 Er hat jedoch auch festgestellt, dass es dem Präventionszweck der Verordnung Nr. 4064/89 widerspräche, wenn verlangt würde, dass die Kommission bei jedem geplanten Zusammenschluss prüfe, inwieweit die Anreize für ein wettbewerbswidriges Verhalten aufgrund der Rechtswidrigkeit der fraglichen Verhaltensweisen, der Wahrscheinlichkeit ihrer Entdeckung, ihrer Verfolgung durch die zuständigen Behörden sowohl auf Gemeinschaftsebene als auch auf nationaler Ebene und möglicher daraus erwachsender Sanktionen verringert oder sogar beseitigt würden. Der Gerichtshof ist daher zu dem Schluss gelangt, dass dem Gericht ein Rechtsfehler unterlaufen sei, als es die Ergebnisse der Kommission zu den betreffenden wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen der neuen Unternehmenseinheit in dieser Rechtssache zurückgewiesen habe (Urteil Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnrn. 76 und 77).
- 73 Demgemäß muss die Kommission grundsätzlich den gegebenenfalls rechtswidrigen und somit sanktionierbaren Charakter einer Verhaltensweise als Faktor berücksichtigen, der die Anreize eines Unternehmens für ein bestimmtes Verhalten verringern oder sogar beseitigen kann. Dies erfordert hingegen keine umfassende und eingehende Prüfung der Regelungen der verschiedenen möglicherweise anwendbaren Rechtsordnungen und der dort praktizierten Verfolgungspolitik, da eine Analyse, die darauf abziele, die Wahrscheinlichkeit einer Zuwiderhandlung zu belegen und sich zu vergewissern, dass sie in mehreren Rechtsordnungen mit einer Sanktion belegt wäre, zu spekulativ wäre.
- 74 Somit muss die Kommission, sofern sie ohne entsprechende spezifische und eingehende Untersuchung den wettbewerbswidrigen Charakter des fraglichen Verhaltens gegenüber Artikel 82 EG oder anderen in ihren Zuständigkeitsbereich fallenden gemeinschaftsrechtlichen Bestimmungen identifizieren kann, dies feststellen und bei ihrer Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines derartigen Verhaltens der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit berücksichtigen (vgl. in diesem Sinne Urteil Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnr. 74).
- 75 Wenngleich sich die Kommission demnach auf eine summarische Analyse der Rechtmäßigkeit der fraglichen Verhaltensweise und des Wahrscheinlichkeitsgrads einer Ahndung derselben anhand der Anhaltspunkte, über die sie bei Erlass ihrer Entscheidung auf dem Gebiet der Fusionskontrolle verfügt, stützen kann, muss sie andererseits bei ihrer Beurteilung die von ihr vorausgesehenen Verhaltensweisen feststellen und gegebenenfalls die abschreckende Wirkung beurteilen und berücksichtigen, die eine allfällige, klare oder sehr wahrscheinliche Gemeinschaftsrechtswidrigkeit solcher Verhaltensweisen ausüben könnte.
- 76 Somit ist im Folgenden zu prüfen, ob die Kommission ihre prospektive Untersuchung der Wahrscheinlichkeit von Konglomerat-Wirkungen auf hinreichend gesicherte Nachweise gestützt hat, wobei die vorerwähnten Regeln zu berücksichtigen sind.
5. *Zum fehlenden Nachweis einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs*
- a) *Vorbringen der Parteien*
- 77 Die Klägerin trägt vor, die Kommission müsse nach Artikel 2 Absätze 2 und 3 der Verordnung Nr. 4064/89 für die Untersagung eines Zusammenschlusses, erstens, dartun, dass dieser eine beherrschende Stellung begründe oder verstärke und, zweitens, dass diese beherrschende Stellung einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindere. Der kumulative Charakter dieser beiden Kriterien ergebe sich auch aus den Materialien der Verordnung Nr. 4064/89, aus denen hervorgehe, dass das zweite Kriterium auf Vorschlag des Wirtschafts- und Sozialausschusses und auf Wunsch der französischen Regierung aufgenommen worden sei. Das sei vom Gericht bestätigt worden, insbesondere in den Urteilen vom 19. Mai 1994 in der Rechtssache T-2/93 (Air France/Kommission, Slg. 1994, II-323, Randnr. 79) und Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58).
- 78 Die Kommission müsse nachweisen, dass jedes dieser Kriterien erfüllt sei. Sie müsse insbesondere nachweisen, dass wettbewerbswidrige Auswirkungen mit hoher Wahrscheinlichkeit einträten, nicht

nur, dass sie eintreten könnten, sie müsse diese Auswirkungen quantifizieren und beweisen, dass sie aus dem Zusammenschluss und nicht aus vorbestehenden Marktgegebenheiten hervorgehen würden. Diese Anforderungen seien besonders relevant, wenn es sich, wie im vorliegenden Fall, um einen Zusammenschluss des Konglomerattyps handele, der bekanntlich selten wettbewerbswidrige Effekte zeitige.

79 Die angefochtene Entscheidung lasse erkennen, dass die Kommission nicht geprüft habe, ob der Zusammenschluss eine erhebliche Behinderung eines wirksamen Wettbewerbs mit sich bringen würde. Bei allen Märkten, für die die Kommission die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung voraussehe, beschränke sie sich mit unklaren, nicht bezifferten Behauptungen auf die Aussage, dass die jeweiligen Mitbewerber verdrängt würden und eine negative Wirkung auf den Wettbewerb zu gewärtigen sei.

80 Das zweite Kriterium des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 werde in der angefochtenen Entscheidung lediglich in der Gesamtschlussfolgerung der 567. Begründungserwägung erwähnt. Die Kommission habe offensichtlich einfach vermutet, dass die angebliche Begründung oder Verstärkung beherrschender Stellung auf den betreffenden Märkten automatisch die wettbewerbswidrigen Wirkungen mit sich bringe, die das zweite Kriterium des Artikels 2 der genannten Verordnung voraussetze.

81 Die Kommission könne nicht davon ausgehen, dass das zweite Kriterium mit der Prüfung der Begründung oder Verstärkung beherrschender Stellungen stillschweigend nachgewiesen sei. Es könnten nicht einfach die für die Feststellung einer beherrschenden Stellung verwendeten Umstände „wiederverwertet“ und ohne weitere Untersuchung eingesetzt werden, um ein Ergebnis hinsichtlich einer erheblichen Behinderung zu stützen. Die unvermeidbare Konsequenz eines derartigen Untersuchungsfehlers sei die Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung. Letztere müsse sich selbst genügen. Daher seien die von der Kommission und den Streithelferinnen nach Erlass dieser Entscheidung vorgetragene Beweismittel nicht zu berücksichtigen.

82 Das gänzliche Fehlen von Erwägungen zur Anwendung des zweiten Kriteriums des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 stelle überdies eine schwerwiegende Verletzung der Begründungspflicht dar, da die Klägerin somit nicht wissen könne, weshalb die Kommission der Ansicht sei, dass der Zusammenschluss tatsächlich eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs darstelle.

83 Die Kommission räumt ein, dass eine akademische Debatte über die ein- oder zweiseitige Natur des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 stattgefunden habe; die Bedeutung dieser Debatte sei jedoch begrenzt. Ihres Erachtens ist Gewicht auf das Kriterium der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zu legen und die Wettbewerbsverzerrung als deren Folge zu betrachten. Selbst wenn von einem zweiseitigen Kriterium auszugehen sei, seien nach Ansicht der Kommission und von Rockwell die voraussichtlichen Auswirkungen des Zusammenschlusses im vorliegenden Fall umfassend und eingehend geprüft worden.

b) Würdigung durch das Gericht

84 Nach der ständigen Rechtsprechung des Gerichts müssen nach Artikel 2 Absätze 2 und 3 der Verordnung Nr. 4064/89 zwei kumulative Voraussetzungen vorliegen, nämlich, erstens, die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung und, zweitens, eine erhebliche Behinderung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichts Air France/Kommission, oben zitiert in Randnr. 77, Randnr. 79, vom 27. November 1997 in der Rechtssache T-290/94, Kaysersberg/Kommission, Slg. 1997, II-2137, Randnr. 156, und Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnr. 146). Folglich kann ein Zusammenschluss nur untersagt werden, wenn die beiden in Artikel 2 Absatz 3 vorgesehenen Kriterien erfüllt sind.

85 Hierbei ist zu bedenken, dass mit einer beherrschenden Stellung nach Artikel 2 Absätze 2 und 3 der Verordnung Nr. 4064/89 die wirtschaftliche Machtstellung eines oder mehrerer Unternehmen gemeint ist, die diese(s) in die Lage versetzt, einen wirksamen Wettbewerb auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihnen die Möglichkeit verschafft, sich ihren Konkurrenten, ihren Kunden und letztlich den Verbrauchern gegenüber in nennenswertem Umfang unabhängig zu verhalten (Urteil des Gerichts vom 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96, Gencor/Kommission, Slg. 1999, II-753, Randnr. 200).

86 Im Zusammenhang mit dem Missbrauch einer beherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 82 EG hat der Gerichtshof zudem erklärt, dass ein derartiger Missbrauch vorliegen kann, wenn ein

Unternehmen in beherrschender Stellung diese dergestalt verstärkt, dass der erreichte Beherrschungsgrad den Wettbewerb wesentlich behindert, dass also nur noch Unternehmen auf dem Markt bleiben, die in ihrem Marktverhalten von dem beherrschenden Unternehmen abhängig sind (Urteil des Gerichtshofes vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72, Europemballage und Continental Can/Kommission, Slg. 1973, 215, Randnr. 26). Nach dieser Rechtsprechung kann die Verstärkung einer beherrschenden Stellung als solche den Wettbewerb erheblich behindern, und zwar so, dass sie bereits alleine einen Missbrauch dieser Stellung darstellt.

87 Umso mehr kann die Verstärkung oder Begründung einer beherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 in bestimmten Fällen eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs zum Ausdruck bringen. Dies bedeutet indessen nicht, dass das zweite in Artikel 2 der Verordnung Nr. 4064/89 enthaltene Kriterium rechtlich mit dem ersten verschmilzt, sondern lediglich, dass ein und dieselbe sachliche Untersuchung eines bestimmten Marktes ergeben kann, dass beide Kriterien erfüllt sind.

88 Die Umstände, auf die sich die Kommission berufen kann, um darzutun, dass die Handlungsfreiheit der Mitbewerber eines Unternehmens so weit eingeschränkt wird, dass von der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung dieses Unternehmens auszugehen ist, sind häufig auch relevant, um zu beurteilen, ob diese Begründung oder Verstärkung zur Folge hat, dass ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert wird. Ein Umstand, der die Freiheit der Mitbewerber hinsichtlich der Selbstbestimmung ihrer Handelspolitik erheblich beeinträchtigt, kann nämlich auch bewirken, dass ein wirksamer Wettbewerb behindert wird.

89 Ergibt sich also aus den Begründungserwägungen einer Entscheidung, die die Unvereinbarkeit eines angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt feststellt – mag es sich dabei auch um Begründungserwägungen handeln, die förmlich mit einer Untersuchung der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zu tun haben –, dass der betreffende Zusammenschluss erhebliche wettbewerbswidrige Wirkungen mit sich bringen wird, so ist diese Entscheidung nicht alleine deshalb als rechtswidrig anzusehen, weil die Kommission ihre Darlegung dieser Umstände nicht ausdrücklich und spezifisch mit dem zweiten Kriterium des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 verbunden hat; dies gilt sowohl in Bezug auf die Begründungspflicht des Artikels 253 EG als auch in materiell-rechtlicher Hinsicht. Anderenfalls würde der Kommission die rein förmliche Verpflichtung auferlegt, eine Reihe von Erwägungen zweifach wiederzugeben, nämlich, erstens, in ihrer Untersuchung über die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf einem bestimmten Markt und, zweitens, im Zusammenhang mit der erheblichen Behinderung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt.

90 Im vorliegenden Fall hat die Kommission in der 567. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ausdrücklich erklärt, dass der geplante Zusammenschluss „aus den dargelegten Gründen“ zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf mehreren unterschiedlichen Märkten führen würde, wodurch wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert würde (für den vollständigen Wortlaut siehe oben, Randnr. 46). Entgegen der Behauptung der Klägerin und entsprechend der von der Kommission vor dem Gericht, insbesondere in der mündlichen Verhandlung, zum Ausdruck gebrachten Auffassung geht aus dieser Gesamtschlussfolgerung hervor, dass die beiden Kriterien des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 im Verhältnis zu jedem der ausdrücklich erwähnten Märkte und nicht aufgrund einer kumulierten Wirkung der Feststellungen zu all diesen Märkten erfüllt sind (vgl. oben, Randnr. 47).

91 Zudem hat die Kommission an manchen Stellen der angefochtenen Entscheidung ausdrücklich festgestellt, dass die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf bestimmten Märkten durch die aus dem Zusammenschluss hervorgehende Einheit den Wettbewerb erheblich behindern würde. Insbesondere die in der angefochtenen Entscheidung enthaltenen spezifischen Erwägungen zu den unmittelbaren Auswirkungen des Zusammenschlusses auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge zeigen hinreichend, dass eine Verstärkung der beherrschenden Stellung der Klägerin auf diesem Markt zur Folge hätte, dass ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert wird (vgl. Begründungserwägung 428 ff. der angefochtenen Entscheidung).

*B – Zur bereits bestehenden beherrschenden Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge*

#### *1. Einleitung*

92 Die Kommission vertritt in der angefochtenen Entscheidung die Auffassung, dass die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge

innegehabt habe, was die Klägerin bestreitet. Die Kommission stützt sich im Wesentlichen auf den bedeutenden Marktanteil, über den die Klägerin zusammen mit dem Gemeinschaftsunternehmen CFMI verfügte, an dem sie mit Snecma beteiligt sei (45. bis 83. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), auf die kommerziellen Vorteile aus der vertikalen Verflechtung der Triebwerkherstellung für große Verkehrsflugzeuge mit der Finanzkraft von GE Capital und der Flugzeugkauf- und Leasingtätigkeit von GECAS (107. bis 145. Begründungserwägung), auf eine Analyse der Wettbewerbssituation auf dem Markt (163. bis 170. Begründungserwägung) und schließlich auf den fehlenden Wettbewerbs- und Kundendruck der Mitbewerber und Abnehmer der Klägerin (173. bis 228. Begründungserwägung). Diese bereits bestehende beherrschende Stellung der Klägerin ist ein wesentlicher Faktor der von der Kommission durchgeführten Untersuchung, da mehrere der in der angefochtenen Entscheidung dargelegten Erwägungsbereiche – insbesondere die in der nachfolgenden Randnummer aufgeführten – davon abhängen.

- 93 Erstens würde die aus dem Erwerb der Honeywell-Starterherstellung durch die Klägerin resultierende vertikale Verflechtung nach Ansicht der Kommission zu einer Verstärkung der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge führen. Zweitens hängt die Analyse der Kommission bezüglich der Begründung einer beherrschenden Stellung auf den verschiedenen Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse aufgrund des Einflusses, den die Klägerin durch die kommerzielle Machtstellung ihrer Tochtergesellschaften ausüben könne, von der beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge ab. Drittens hängt die nach Ansicht der Kommission gegebene Möglichkeit künftiger Paketabschlüsse von der genannten beherrschenden Stellung ab und würde insbesondere eine Verstärkung dieser beherrschenden Stellung nach sich ziehen.
- 94 Demgemäß ist hier zu prüfen, ob die angefochtene Entscheidung in Bezug auf eine beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge begründet ist, und in der Folge jeweils getrennt festzustellen, ob die drei vorerwähnten Bereiche der angefochtenen Entscheidung begründet sind.

## *2. Vorbringen der Parteien*

- 95 Nach Ansicht der Klägerin ist die Kommission zu Unrecht der Auffassung, dass die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge (d. h. für Flugzeuge mit mehr als 100 Sitzplätzen, einer Reichweite von über 2 000 Seemeilen und Kosten von mehr als 35 Mio. USD) innegehabt habe. Die Klägerin weist darauf hin, dass eine beherrschende Stellung aus der Marktmacht eines Unternehmens hervorgehe, die diesem ein unabhängiges Handeln auf dem Markt ermögliche. Die auf dem betreffenden Markt anzutreffende Lage, wie sie in jüngeren Entscheidungen der Kommission auf dem Gebiet der Luftfahrt festgestellt worden sei, zeige indessen, dass die Klägerin nicht zu einem unabhängigen Handeln in der Lage gewesen sei und dass die wichtigsten Mitbewerber der Klägerin, insbesondere Rolls-Royce und Pratt & Whitney (im Folgenden: P & W), nicht vom Markt hätten verdrängt werden können. Wegen des Fehlens einer bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin breche die gesamte Analyse der Kommission in sich zusammen.
- 96 Zu den von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung herangezogenen bezifferten Marktanteilen führt die Klägerin, erstens, aus, Marktanteile seien von begrenztem Nutzen, wenn es um die Beurteilung einer beherrschenden Stellung auf einem Ausschreibungsmarkt gehe. Wie die Praxis der Kommission auf dem Gebiet der Luftfahrt erkennen lasse, sei der Triebwerksmarkt für Flugzeuge ein Ausschreibungsmarkt, auf dem die Anbieter ihre Angebote für wenige hochwertige Verträge abgeben müssten. Die Flugzeughersteller wählten für jeden neuen Flugzeugtyp ein oder mehrere Triebwerke aus, die speziell dafür entwickelt würden. Daher sei jeder Bewerber, der ein Produkt anzubieten habe, unabhängig von vergangenen Gewinnen erheblich interessiert, bei der nächsten Ausschreibung ein Angebot abzugeben. Somit gäben frühere Marktanteile nicht mit der erforderlichen Genauigkeit die aktuelle Wettbewerbsstärke auf dem Markt wieder, wie die jüngste Entwicklung dieses Industriezweigs erkennen lasse. Die Klägerin weist das Untersuchungsergebnis zurück, dass ein 50%iger Marktanteil bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge eine beherrschende Stellung belege.
- 97 Zweitens sei die Berechnung der Marktanteile der Klägerin in der angefochtenen Entscheidung willkürlich, da die Kommission hierfür bestimmte Maßstäbe verwendet und andere außer Acht gelassen habe. Die Kommission und Rolls-Royce stützten sich insbesondere zu Unrecht auf Zahlen über Triebwerke für Flugzeuge, die zur Zeit hergestellt würden, denn hierdurch würden die Triebwerke von P & W für nicht mehr hergestellte Flugzeuge und Bestellungen von Triebwerken für

noch nicht in Betrieb genommene Flugzeuge ausgenommen, wobei zu betonen sei, dass dieser letztgenannte Faktor für die Untersuchung des Wettbewerbs auf dem betreffenden Markt besonders wichtig sei.

- 98 Zudem habe die Kommission zu Unrecht die Marktanteile der Klägerin, die verhältnismäßig niedrig seien, den Marktanteilen des Gemeinschaftsunternehmens CFMI („50/50 Gemeinschaftsunternehmen“, 15. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung; vgl. auch 45. und 46. Begründungserwägung), einer von der Klägerin mit dem französischen Unternehmen Snecma eingegangenen Verbindung, zugeschlagen. Überdies resultiere, wie das amerikanische Justizministerium festgestellt habe, der angeblich große Marktanteil der Klägerin hauptsächlich aus der Alleinlieferung der Triebwerke durch CFMI für einen einzigen Flugzeugtyp, nämlich Boeing B737, dem der größte Geschäftserfolg der Luftfahrtgeschichte zuteil geworden sei. Die Kommission begehe außerdem einen Fehler, indem sie der Klägerin die gesamten künftigen Gewinnzuflüsse aus ihren Marktanteilen zuschreibe. Ferner könne die Kommission nicht rechtens die Marktanteile von CFMI mit ihrer Theorie von Paketabschlüssen mit Mischbündelung in Verbindung bringen, da es nicht im Interesse der Snecma liege, eine Preispolitik gutzuheißen, mit der die Erzeugnisse von Honeywell begünstigt würden. Dies stehe auch im Widerspruch zur Vorgehensweise der Kommission in der Entscheidung 2000/182/EG vom 14. September 1999 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache IV/36.213/F2 – GEA/P & W) (ABl. 2000, L 58, S. 16, im Folgenden: Entscheidung Engine Alliance), wo die Klägerin und CFMI als getrennte Unternehmen behandelt worden seien.
- 99 Drittens bemerkt die Klägerin schließlich in Bezug auf die Marktanteile, dass die Bedeutung dieser früheren Anteile von der Kommission überschätzt werde, die zu Unrecht annehme, dass diese Anteile der Klägerin eine Weiterentwicklung ermöglichen. Hierbei widerspricht die Klägerin der These der Kommission von einer Standardisierung der Flotten der Fluggesellschaften, wonach Letztere dazu neigten, ihre Triebwerke von einem einzigen Hersteller zu beziehen, um die Kosten für die Unterhaltung der Triebwerke ihrer Flugzeuge zu reduzieren. Sie führt aus, dass der Standardisierungseffekt selbst im Rahmen einer Triebwerksfamilie sehr begrenzt sei und dass zudem der Erfolg des Triebwerks CFMI56 bei Boeing B737 keineswegs einen Familienbezug von Triebwerken CF6 oder GE90 begünstige. Die an die Kommission gerichteten Antworten der Fluggesellschaften bestätigten, dass die Standardisierung einen sekundären Faktor für den Triebwerksbezug darstelle.
- 100 Hinsichtlich der Auffassung, die Klägerin könne auf dem fraglichen Markt unabhängig handeln, bemängelt diese zudem, die Kommission habe keine wesentliche Änderung in der Luftfahrtindustrie aufgezeigt, rechtfertigen könnte, dass die Schlussfolgerungen der Kommission in der angefochtenen Entscheidung in direktem Widerspruch zu dem Ergebnis stünden, zu dem die Kommission 1999 in der Entscheidung Engine Alliance gelangt sei. Die Klägerin gehöre indessen seit Jahrzehnten zu den 500 weltweit stärksten Gesellschaften, und GECAS kaufe bereits seit 1996 spekulativ und präferenziell Flugzeuge, ohne dass die Konkurrenz dadurch ausgegrenzt worden sei.
- 101 Die angefochtene Entscheidung enthalte zahlreiche Beispiele dafür, dass die Klägerin nicht habe unabhängig handeln können. Die Kommission erkenne an, dass häufig eine Auswahl an Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge bestehe, so dass die Abnehmer den Wettbewerb für sich nutzen könnten. So habe die Klägerin erhebliche Preisabschläge einräumen müssen, um den Auftrag für die Ausstattung von Boeing-777X zu erlangen, nachdem ihr Triebwerk weniger wettbewerbsfähig gewesen sei als die Modelle von P & W und Rolls-Royce in der klassischen Ausführung dieses Flugzeugs. Auch bei Airbus A330 habe die Klägerin gegenüber einer Fluggesellschaft ebenso verfahren müssen, um die gegenüber den Mitbewerbern weniger gute technische Reputation eines ihrer Triebwerke auszugleichen, so dass sie ein neues Triebwerk habe entwickeln müssen. Diese von allen praktizierten Preissenkungen seien Beweis dafür, dass ein wirksamer Wettbewerb bestehe. Die Klägerin beruft sich hierfür auf das Urteil des Gerichtshofes vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76 (Hoffmann-La Roche/Kommission, Slg. 1979, 461, Randnr. 71).
- 102 Ferner bestreitet die Klägerin die Auffassung der Kommission, die Klägerin habe vor dem Zusammenschluss kraft Ihrer Finanzkraft Preisnachlässe anbieten und somit ihre Mitbewerber verdrängen können. Die Kommission habe nicht dargetan, inwiefern diese Nachlässe eine beherrschende Stellung hätten erkennen lassen oder zur Schwächung oder Verdrängung der Mitbewerber geführt hätten.
- 103 Zur angeblichen Rolle der GECAS auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge sei die Theorie der „Marktanteilsverlagerung“, die die Kommission verspätet im Laufe des Verfahrens aufgestellt habe, angesichts des geringen Marktanteils (weniger als 10 %) der GECAS nicht

- glaubhaft. Eine andere Leasing-Gesellschaft, ILFC, sei ein viel wichtigerer Käufer großer Verkehrsflugzeuge als die GECAS. Die Kommission habe nicht berücksichtigt, dass die anderen Leasing-Gesellschaften die Präferenz der GECAS für Triebwerke der Klägerin oder der CFMI ausglich, um den Präferenzen der Nutzer Rechnung zu tragen. Wenn Rolls-Royce erkläre, GECAS nicht „nachahmen“ zu können, widerlege dieses Unternehmen nicht die Feststellung, dass Rolls-Royce selbst und die anderen Mitbewerber trotz der Existenz von GECAS wettbewerbsfähig blieben.
- 104 Die vorerwähnte heterodoxe Theorie sei nicht durch Tatsachen gestützt. Die Kommission und Rolls-Royce betrachteten GECAS zu Unrecht als Pilotkunden, der die Einführung eines Flugzeugs ermögliche (launch customer), und sie gingen zu Unrecht davon aus, dass die angeblichen Pilotbestellungen von GECAS entscheidend für die Entscheidung der Flugzeughersteller zugunsten der Triebwerke der Klägerin gewesen seien. Dieser Schluss verkenne die Aussagen der Hersteller (Bombardier, Embraer, BAe, Airbus, Fairchild Dornier und Boeing).
- 105 Der einzige praktische Nachweis der Kommission beruhe auf der Feststellung, dass die Verkäufe von GE-Triebwerken an Leasing-Gesellschaften nach der Gründung von GECAS um 60 % zugenommen hätten, während der Absatz dieser Triebwerke bei Fluggesellschaften nur um 10 % abgenommen habe. Diese Feststellung lasse jedoch für sich alleine keine Änderung des Gesamtanteils der Klägerin an diesen Märkten erkennen und verdeutliche schon gar nicht die Rolle, die GECAS dabei gespielt habe.
- 106 Die Kommission stehe überdies im Widerspruch zu dem Prüfungsergebnis der Entscheidung Engine Alliance, wonach P & W und Rolls-Royce echte Konkurrenten seien und die Fähigkeit besäßen, neue Triebwerke zu entwickeln. Mit der Entscheidung Engine Alliance sei eine eingehende Untersuchung des Triebwerksmarktes für große Verkehrsflugzeuge verbunden gewesen, und die Kommission habe nicht erklärt, weshalb sie von ihrer Einschätzung in dieser Entscheidung abweiche. Sie habe demnach das im Urteil Europemballage und Continental Can/Kommission (oben zitiert in Randnr. 86) dargelegte Kriterium verkannt, dass sie eine beherrschende Stellung rechtlich nur hinreichend dartun könne, wenn sie belege, dass die verbleibenden Wettbewerber kein ausreichendes Gegengewicht darstellen könnten.
- 107 Die Analyse der Wettbewerbslage auf dem Markt durch die Kommission stehe auch im Widerspruch zu anderen jüngeren Entscheidungen im Luftfahrtsektor, nämlich der Entscheidung 2001/417/EG der Kommission vom 1. Dezember 1999 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem Funktionieren des EWR-Abkommens (Sache COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, ABI. 2001, L 152, S. 1, im Folgenden: Entscheidung AlliedSignal/Honeywell) und der Entscheidung vom 11. Mai 2000 zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt (Sache COMP/M.1745 – EADS, im Folgenden: Entscheidung EADS), in denen die Kommission festgestellt habe, dass sowohl die Flugzeughersteller als auch die Fluggesellschaften über eine Abnehmermacht verfügten. Die gegenseitige Abhängigkeit der Anbieter und Abnehmer verleihe Letzteren eine echte Ausgleichskraft, die einen wichtigen Wettbewerbsfaktor darstelle. Die Kommission besitze auch Beweise – insbesondere die Erklärungen von Airbus und IAE, einem Gemeinschaftsunternehmen von P & W und Rolls-Royce –, die eine derartige Abnehmermacht bestätigten. Dass sich die Flugzeughersteller dem Zusammenschluss nicht widersetzt hätten, sei in dieser Hinsicht von Belang.
- 108 Zudem führe die Kommission keine Daten oder Beweise an, die erkennen ließen, inwiefern, weshalb und wann Rolls-Royce, P & W und IAE nicht mehr zu einem derzeitigen oder künftigen wirksamen Wettbewerb in der Lage seien. Die Glaubwürdigkeit und Stärke dieser drei Unternehmen stellten die wichtigste Grundlage für die Intensität des Wettbewerbs bei Triebwerken für Flugzeuge dar. Die Klägerin habe in Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ein Sachverständigengutachten vorgelegt, aus dem hervorgehe, dass weder sie selbst noch P & W oder Rolls-Royce in der Lage seien, unabhängig voneinander zu handeln. Rolls-Royce mache lediglich geltend, nicht über die Finanzkraft der Klägerin zu verfügen, sie berufe sich jedoch nicht darauf, dass ihre eigene Finanzkraft oder ihr Kapitalzugang unzureichend sei, wobei bemerkt werden müsse, dass das Unternehmen finanziell gesund sei, was einer der Sachverständigen, Professor Shapiro, bestätigt habe. Bei dem Argument von Rolls-Royce bezüglich [...] (1) sei festzustellen, dass es sich dabei um ein Zeichen guter Gesundheit handle.
- 109 Die einzige wirtschaftliche Stütze für die These der Kommission, dass Rolls-Royce und P & W

künftig der Klägerin keinen wirksamen Wettbewerb entgegensetzen könnten, sei das indessen von der Kommission fallen gelassene Wirtschaftsmodell des Professors Choi gewesen, das Rolls-Royce über das Sachverständigenbüro Frontier Economics bestellt habe (im Folgenden: Modell Choi). Zudem habe die Kommission nicht die Untersuchungsergebnisse der Gegenschachverständigen widerlegt, die zu gegenteiligen Schlüssen gelangt seien. Außerdem hätten weder Rolls-Royce noch P & W im Verwaltungsverfahren zu verstehen gegeben, dass sie infolge des Zusammenschlusses den Markt verlassen würden.

- 110 Die Kommission verweist auf die gerichtliche Definition einer beherrschenden Stellung und vertritt die Auffassung, sie habe zu Recht festgestellt, dass eine derartige Stellung auf dem relevanten Markt bereits bestehe. Sie wird hierbei von Rolls-Royce unterstützt.
- 111 Sie erklärt, die Klägerin sei im Triebwerksabsatz bei weitem führend und verzeichne die höchste Zuwachsrate des Marktes. Die Klägerin baue diesen Vorteil ausweislich des Auftragsbestands noch aus.
- 112 Wenn bei den Marktanteilen der Klägerin verhältnismäßig viel auf einen einzigen Flugzeugtyp zurückzuführen sei, nämlich auf B737, so verliere die Beurteilung von deren Marktstärke dadurch nicht an Relevanz.
- 113 Nach Meinung der Kommission und von Rolls-Royce sind Preisnachlässe für den Kauf bestimmter Triebwerke kein Zeichen eines vorteilhaften Wettbewerbs, da der Kaufpreis nicht die Gesamtkosten der Triebwerke einschließlich der Unterhaltungskosten wiedergebe. Insbesondere B777X sei kein Beispiel für einen gesunden Wettbewerb, sondern verdeutliche vielmehr die kommerziellen Mittel, über die die Klägerin vor allem in Anbetracht der Stärke von GE Capital und GECAS im Vergleich zu den Mitbewerbern verfüge.

### *3. Würdigung durch das Gericht*

#### *a) Vorbemerkungen*

- 114 Wie vorab festzustellen ist, liegt nach ständiger Rechtsprechung eine beherrschende Stellung vor, wenn ein Unternehmen eine wirtschaftliche Machtposition innehat, die es in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in nennenswertem Umfang unabhängig zu verhalten (vgl. z. B. Urteil des Gerichtshofes vom 9. November 1983 in der Rechtssache 322/81, Michelin/Kommission, Slg. 1983, 3461, Randnr. 30, und Urteil des Gerichts vom 23. Oktober 2003 in der Rechtssache T-65/98, Van den Bergh Foods/Kommission, Slg. 2003, II-4653, Randnr. 154). Für den Nachweis einer beherrschenden Stellung muss die Kommission nicht dartun, dass die Mitbewerber eines Unternehmens, sei es auch nur kurzfristig, vom Markt verdrängt werden.
- 115 Wenngleich die Bedeutung der Marktanteile von einem Markt zum anderen unterschiedlich sein kann, stellen zudem besonders hohe Anteile – von außergewöhnlichen Umständen abgesehen – ohne weiteres den Beweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung dar (Urteil des Gerichtshofes Hoffmann-La Roche/Kommission, oben zitiert in Randnr. 101, Randnr. 41, und Urteil des Gerichts vom 28. April 1999 in der Rechtssache T-221/95, Endemol/Kommission, Slg. 1999, II-1299, Randnr. 134). Der Gerichtshof hat in seinem Urteil vom 3. Juli 1991 in der Rechtssache C-62/86 (AKZO/Kommission, Slg. 1991, I-3359, Randnr. 60) entschieden, dass dies bei einem Marktanteil von 50 % der Fall ist.
- 116 Ferner geht, wie die Klägerin ausführt, aus dem Urteil Hoffmann-La Roche/Kommission (oben zitiert in Randnr. 101, Randnr. 71) hervor, dass es in der Regel mit der Unabhängigkeit des Verhaltens, die für eine beherrschende Stellung charakteristisch ist, unvereinbar ist, wenn ein Unternehmen unter dem Druck der Preissenkungen seiner Mitbewerber ebenfalls die Preise senken muss.
- 117 Jedoch schließt ein selbst lebhafter Wettbewerb auf einem Markt eine beherrschende Stellung auf diesem Markt nicht aus, da eine solche Stellung wesentlich durch die Fähigkeit gekennzeichnet ist, dass man sein Verhalten in der Marktstrategie ohne Rücksichtnahme auf diesen Wettbewerb bestimmen kann, ohne aufgrund dieser Haltung Nachteile hinnehmen zu müssen (Urteil

Hoffmann–La Roche/Kommission, oben zitiert in Randnr. 101, Randnr. 70, und Urteil des Gerichtshofes vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76, United Brands/Kommission, Slg. 1978, 207). Somit ist ein Wettbewerb auf dem Markt insbesondere bei der Beurteilung, ob eine beherrschende Stellung vorliegt, zwar ein relevanter Umstand, er ist jedoch als solcher in dieser Hinsicht nicht ausschlaggebend.

118 Weiter kann ein Kläger, wenn die Kommission über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt anhand einer diesem Zusammenschluss eigenen Anmeldung und Aktenlage entscheidet, gegen die Feststellungen der Kommission nicht einwenden, dass sie von früher in einer anderen Sache anhand einer anderen Anmeldung und anderer Unterlagen getroffenen Feststellungen abweichen; dies gilt selbst dann, wenn die betreffenden Märkte in den beiden Fällen ähnlich oder sogar identisch sind. Somit ist das Vorbringen der Klägerin, das sich auf Untersuchungsergebnisse der Kommission in früheren Entscheidungen, insbesondere in der Entscheidung Engine Alliance, stützt, unbeachtlich.

119 Selbst wenn bei derartigen Rügen davon ausgegangen würde, dass sie auch eine Verletzung des Vertrauensschutzes bemängeln, könnten die Wirtschaftsteilnehmer kein berechtigtes Vertrauen in die Beibehaltung einer früheren Entscheidungspraxis setzen, die Änderungen unterworfen ist (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichts vom 14. Mai 1998 in der Rechtssache T-347/94, Mayr–Melnhof/Kommission, Slg. 1998, II-1751, Randnr. 368, und vom 30. September 2003 in der Rechtssache T-203/01, Michelin/Kommission, Slg. 2003, II-4071, Randnrn. 254, 255, 292 und 293). Dies gilt umso mehr, wenn der Vertrauensschutz herangezogen wird, um Feststellungen oder Würdigungen in einem Verfahren anhand von Feststellungen oder Würdigungen anzufechten, die in nur einer früheren Sache getroffen wurden.

120 Weder die Kommission noch gar das Gericht ist demnach im vorliegenden Fall durch Sachfeststellungen und wirtschaftliche Beurteilungen in der Entscheidung Engine Alliance gebunden. Würde im Übrigen angenommen, dass die Analyse in den beiden Entscheidungen unterschiedlich ist, ohne dass dieser Unterschied objektiv gerechtfertigt wäre, müsste das Gericht die angefochtene Entscheidung im vorliegenden Verfahren nur dann für nichtig erklären, wenn diese und nicht die Entscheidung Engine Alliance fehlerhaft wäre.

121 Zudem ist bei der Prüfung der Rechtmäßigkeit der Untersuchungsergebnisse der Kommission bezüglich des Vorliegens einer bereits bestehenden beherrschenden Stellung zwischen dem festgestellten Sachverhalt und dessen rechtlicher Qualifizierung zu unterscheiden, die unter die Beurteilungsbefugnis der Kommission fällt, wobei darauf hinzuweisen ist, dass die Kommission über einen Beurteilungsspielraum hinsichtlich der Frage verfügt, ob sie anhand des ordnungsgemäß festgestellten Sachverhalts zu dem Schluss gelangen kann, dass eine beherrschende Stellung eines Unternehmens auf einem bestimmten Markt vorliegt (vgl. oben, Randnrn. 60 ff.).

122 Die Kommission hat im vorliegenden Fall ihre Feststellung bezüglich der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge zunächst im Hinblick auf die Marktanteile der Klägerin (vgl. 38. bis 83. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) und sodann im Hinblick auf eine Reihe anderer Faktoren (107. bis 229. Begründungserwägung) gerechtfertigt. Die Klägerin widerspricht nicht der von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung aufgezeigten Definition des Weltmarktes für Triebwerke für diese Flugzeuge (10. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung und oben, Randnr. 95). Sie erklärt indessen, die Kommission vertrete zu Unrecht die Auffassung, dass die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge innegehabt habe.

123 Demgemäß sind anhand des Vorbringens der Klägerin gegen diese Auffassung die Anhaltspunkte zu prüfen, auf die die Kommission in der angefochtenen Entscheidung ihre Schlussfolgerung hinsichtlich des Vorliegens der fraglichen beherrschenden Stellung stützt. Untersucht werden die Erwägungen der Kommission, erstens, hinsichtlich der Marktanteile der Klägerin, zweitens, hinsichtlich der vertikalen Verflechtung der Klägerin und, drittens, hinsichtlich der Wettbewerbslage auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge.

b) Zu den Marktanteilen

124 Die Kommission legt in der 41. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung dar, weshalb „der Triebwerks- und Auftragsbestand bei noch hergestellten Flugzeugtypen der beste Ausgangspunkt ist, um die Position von Wettbewerbern in dieser Branche zu messen und zu

interpretieren“. Sie führt ferner aus, dass die Klägerin und CFMI sowohl für geschäftliche als auch für wettbewerbsrelevante Zwecke als Einheit zu betrachten seien und dass es daher angemessen sei, bei der Beurteilung der beherrschenden Stellung der Klägerin dieser den gesamten Marktanteil von CFMI zuzuordnen (65. und 66. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

125 Demgemäß kommt die Kommission in der 70. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung zu dem Schluss, dass der Marktanteil der Klägerin und von CFMI am Triebwerksbestand für noch hergestellte große Verkehrsflugzeuge 51 % bei Schmalrumpfflugzeugen und 54 % bei Großraumflugzeugen sowie 52,5 % insgesamt betrage, während P & W auf 26,5 % und Rolls-Royce/IAE auf 21 % kämen. Zudem erklärt sie in der 74. bis 76. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, dass sich der Triebwerksbestand in den letzten fünf Jahren zugunsten der Klägerin entwickelt habe. Für den Auftragsbestand bei noch hergestellten Flugzeugen bringt die Kommission in der 77. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung eine Tabelle, aus der hervorgeht, dass die Klägerin nach diesem Maßstab einen Marktanteil von 65 % innehatte.

126 Somit ist im Folgenden, erstens, festzustellen, ob die Kommission unter den gegebenen Umständen zu Recht die Marktanteile von CFMI der Klägerin zuordnen konnte, und, zweitens, zu prüfen, ob die weiteren Feststellungen der Kommission bezüglich der Marktanteile und die daraus gezogenen Schlüsse begründet sind.

Zur Frage, ob die Marktanteile von CFMI der Klägerin zuzuordnen sind

– Einleitung

127 Die Klägerin bemängelt, dass die Kommission ihren Marktanteil mit dem gesamten Marktanteil von CFMI zusammengefasst habe (vgl. 46. bis 66. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

128 Sie macht hierbei geltend, dass sich der Marktanteil nur auf [...] % und derjenige von CFMI auf [...] % belaufen habe (die Zahlen beruhen auf dem Auftragsbestand im Jahr 2000) und dass ihr Marktanteil mit [...] % weit unter dem Grenzwert von 40 % gelegen hätte, wenn ihr die Kommission die Hälfte des Anteils des Gemeinschaftsunternehmens und nicht dessen gesamten Anteil zugeordnet hätte, wie sie es für das Gemeinschaftsunternehmen ihrer Mitbewerber Rolls-Royce und P & W getan habe.

129 Da die Kommission in der 65. und 66. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung die Auffassung vertritt, dass die Klägerin und CFMI „sowohl für geschäftliche als auch für wettbewerbsrelevante Zwecke als Einheit zu betrachten“ seien und es daher angemessen sei, bei der Beurteilung der Position der Klägerin auf den relevanten Märkten diesem Unternehmen den Marktanteil von CFMI zuzuordnen, ist zum einen zu prüfen, ob die Feststellungen der Kommission zur internen Organisation des Gemeinschaftsunternehmens den Schluss zulassen, dass die genannten Unternehmen „geschäftlich“ eine Einheit darstellen, und zum anderen, ob die Feststellungen der Kommission zum Marktverhalten der Klägerin, von CFMI und Snecma den Schluss rechtfertigen, dass die Klägerin und CFMI „wettbewerbsrelevant“ eine Einheit bilden.

130 In diesem Zusammenhang ist zu bemerken, dass die sachbezogenen Feststellungen in der angefochtenen Entscheidung bezüglich der Funktionsweise des Gemeinschaftsunternehmens CFMI, der Beziehungen zwischen dessen Anteilseignern und dessen Marktverhalten eine Frage des Sachverhalts darstellen, wobei die Kommission über einen Beurteilungsspielraum in der Frage verfügte, ob die Marktanteile von CFMI der Klägerin zuzuordnen sind.

– Untersuchung der internen Organisation von CFMI

131 Nach Ansicht der Kommission lassen die Organisationsweise des Gemeinschaftsunternehmens hinsichtlich der technischen und finanzwirtschaftlichen Aufteilung (53. bis 55. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) sowie Absatz und Vermarktung der CFMI-Triebwerke (57. und 58. Begründungserwägung) die vorherrschende Rolle der Klägerin im Gemeinschaftsunternehmen erkennen.

132 Die Klägerin widerspricht dem jedoch und trägt insbesondere vor, dass die in der 82. Begründungserwägung dargelegte Auffassung der Kommission bezüglich der vermutlichen

Reinvestierung der Einnahmen von CFMI in die Entwicklung neuer Triebwerke nicht den Tatsachen entspreche, da CFMI insbesondere keine Geldmittel zurücklege, um sie in die Entwicklung eines künftigen Triebwerks zu investieren, sondern ihre Einnahmen regelmäßig an die Klägerin und Snecma abführe.

133 Die Kommission bestreitet diese Tatsachenbehauptung der Klägerin vor dem Gericht nicht, und es ist davon auszugehen, dass sie sich in dieser Hinsicht in der angefochtenen Entscheidung sachlich geirrt hat. Dieser Irrtum ist im vorliegenden Zusammenhang insofern von Belang, als er die gegenseitige Abhängigkeit zwischen der Klägerin und Snecma im Rahmen des Gemeinschaftsunternehmens CFMI verdeutlicht, während die Kommission den vorherrschenden Einfluss der Klägerin unterstreicht. Da die Einnahmen von CFMI an deren Anteilseigner abgeführt werden, hängt die Entwicklungsfähigkeit von CFMI notwendigerweise vom Willen dieser Anteilseigner ab.

134 Zudem räumt die Kommission selbst in der 56. Begründungserwägung ein, dass der Präsident und Chief Executive Officer (CEO) von CFMI in der Praxis immer von Snecma gestellt wurde. Aus der Beschreibung dieser Gesichtspunkte der Funktionsweise von CFMI in der angefochtenen Entscheidung geht hervor, dass die funktionelle Teilnahme der beiden Partner zwar nicht in allen Bereichen genau dem jeweils 50%igen Kapitalanteil entspricht, dass CFMI jedoch als echtes Gemeinschaftsunternehmen und nicht gleichsam als Tochtergesellschaft der Klägerin anzusehen ist.

135 Hierzu hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung zu Recht dargelegt, dass die geschäftliche Zusammenarbeit zwischen der Klägerin und Snecma im Rahmen von CFMI sehr eng sei und dies auch, insbesondere für den Absatz von CFMI-Triebwerken, für die geschäftliche Zusammenarbeit zwischen der Klägerin und CFMI zutreffe (57. und 58. Begründungserwägung). Es wäre für Snecma sehr schwierig, auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge anders als mit Hilfe ihrer Teilnahme am Gemeinschaftsunternehmen CFMI präsent zu bleiben. Daneben zeigt die Untersuchung der Funktionsweise von CFMI in der angefochtenen Entscheidung, dass Erhöhungen des Marktanteils von CFMI stets im Geschäftsinteresse der Klägerin und von Snecma gelegen haben, was die Klägerin vor dem Gericht nicht bestreitet. Somit werden der oben in Randnummer 133 aufgezeigte Sachfehler und die Feststellung zur Person des Präsidenten und CEO von CFMI durch den im Übrigen festzustellenden hohen Grad geschäftlicher Verflechtung zwischen CFMI und deren Anteilseignern stark relativiert.

136 Da jedoch der andere Anteilseigner von CFMI, nämlich Snecma, als von der Klägerin unabhängiges Unternehmen ebenfalls eine wichtige Rolle bei der Führung von CFMI spielt und einen Teil der Einnahmen dieses Unternehmens erhält, steht CFMI außerhalb der GE-Gruppe und kann nicht als voll zum Unternehmen der Klägerin gehörend angesehen werden. Demnach hat die Kommission die Rolle der Klägerin im Gemeinschaftsunternehmen CFMI in gewissem Maß übertrieben dargestellt, als sie ausführte, dass CFMI mit der Klägerin geschäftlich eine Einheit bildet.

– Untersuchung der wettbewerbsrelevanten Stellung der Klägerin, von CFMI und Snecma

137 Die Kommission erklärt in der angefochtenen Entscheidung, ohne dass die Klägerin dem widerspricht, dass Snecma gegenwärtig und auch potenziell keine Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge unabhängig von CFMI absetze und dass die Triebwerke von CFMI und der Klägerin untereinander nicht in Wettbewerb stünden (50. bis 52. und 59. bis 61. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

138 Ferner führt die Kommission in der 64. Begründungserwägung, ohne dass die Klägerin dem widerspricht, aus, dass GECAS als Tochtergesellschaft der Klägerin in Verfolgung ihrer Präferenzbezugs politik („Nur-GE“-Politik), die nachstehend in den Randnummern 191 ff. im Einzelnen geprüft wird, nach Möglichkeit ausschließlich GE- oder CFMI-Triebwerke auswähle (Begründungserwägung 121 ff. der angefochtenen Entscheidung, insbesondere 132. Begründungserwägung). Die These der Kommission wird dadurch untermauert, dass GECAS die Triebwerke von CFMI in gleicher Weise behandelt wie die Triebwerke der Klägerin.

139 Zudem macht die Kommission, ohne dass die Klägerin dem widerspricht, geltend, dass diese in ihren Jahresberichten seit 1995 ihre Marktanteile selbst mit denjenigen von CFMI zusammenlege und dass die führenden Finanzanalysten in gleicher Weise verfahren (65. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung sowie Fußnoten 22 und 23 derselben).

140 Die Kommission konnte anhand dieser im vorliegenden Verfahren nicht bestrittenen

Sachfeststellungen, ohne einen offensichtlichen Fehler zu begehen, zu dem Schluss gelangen, dass die Klägerin und CFMI sich auf dem Markt als Einheit gegenüber ihren Mitbewerbern und Abnehmern verhalten.

– Zusammenfassung und Ergebnis hinsichtlich der Frage, ob die Marktanteile von CFMI der Klägerin zuzuordnen sind

- 141 Zunächst ist in Erinnerung zu bringen, dass der Umstand, dass die Marktanteile von CFMI der Klägerin zugeordnet werden, zum einen hauptsächlich der Beurteilung des etwaigen Vorliegens einer beherrschenden Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge dient und dass mit dieser Zuordnung zum anderen zusätzlich weitere Aspekte des Zusammenschlusses, wie etwa die Konglomerat-Wirkungen, beurteilt werden sollen.
- 142 Soweit die genannte Zuordnung eine Beurteilung der beherrschenden Stellung bezweckt, fällt sie in den Rahmen einer Analyse zur Klärung der Wettbewerbsbeziehungen auf dem Markt und nicht der Geschäftsbeziehungen zwischen den betreffenden Unternehmen in anderer Hinsicht.
- 143 Im Rahmen dieser spezifischen Klärung ist die Feststellung der Kommission, dass CFMI und die Klägerin wettbewerbsrelevant eine Einheit darstellen (vgl. oben, Randnr. 129) von wesentlicher Bedeutung. Der genaue Charakter der internen Beziehungen zwischen den Anteilseignern von CFMI und der Grad ihrer geschäftlichen Verflechtung sind im Gesamtkonzept dieses Teils der angefochtenen Entscheidung hingegen von zweitrangiger Bedeutung, zumal die Feststellung der Kommission hinsichtlich eines hohen Verflechtungsgrads in den Beziehungen zwischen der Klägerin und CFMI im Wesentlichen bestehen bleibt.
- 144 Zudem würde die von der Klägerin für die Marktanteile vorgeschlagene Berechnungsmethode, dass die Hälfte des Marktanteils von CFMI, nämlich [...] %, der Klägerin nicht zuzurechnen wäre, einen falschen Eindruck der Marktposition der Klägerin vermitteln. Demgegenüber gibt die von der Kommission vorgenommene Zuweisung der Marktanteile von CFMI an die Klägerin, die damit begründet wird, dass die Klägerin im Unterschied zu ihrem Partner Snecma auch ein unabhängiger Hersteller von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge ist, die in der angefochtenen Entscheidung genau festgestellten Wettbewerbsrealitäten des Marktes wieder.
- 145 Da die Kommission überdies die Marktanteile des Gemeinschaftsunternehmens IAE, an dem die Mitbewerber der Klägerin, Rolls-Royce und P & W, beteiligt sind, entsprechend behandelt hat, indem sie jedem dieser beiden Unternehmen die Hälfte des Marktanteils von IAE mit der Begründung zuordnete, dass sie unter den Anteilseignern von IAE die Einzigen seien, die eine eigene Tätigkeit auf dem Markt ausübten (67. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), hat sie hinsichtlich der Zuweisung der Marktanteile der Gemeinschaftsunternehmen schlüssig gehandelt, so dass hierbei kein offensichtlicher Fehler festzustellen ist.
- 146 Somit kann weder der bereits erwähnte Sachfehler bezüglich der Behandlung der Einnahmen von CFMI (oben, Randnr. 133) noch die verhältnismäßig übertriebene Rolle der Klägerin bei der Führung des Gemeinschaftsunternehmens CFMI (oben, Randnr. 134) – im Ganzen oder einzeln betrachtet – der Feststellung der Kommission entgegenstehen, dass die Klägerin und CFMI als Einheit zu betrachten sind. Nach alledem ist der Kommission mit der Feststellung, dass die Marktanteile von CFMI der Klägerin zuzuordnen seien, daher kein offensichtlicher Fehler bei der Beurteilung der betreffenden Umstände unterlaufen, der die weitergehende Beurteilung des Vorliegens einer beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge sowohl hinsichtlich des Triebwerks- als auch des Auftragsbestands beeinflusste.
- 147 Sofern diese Zuordnung von Marktanteilen hingegen andere Aspekte berührt, bemerkt die Klägerin zu Recht, dass es nicht im Interesse von Snecma liege, finanzielle Opfer zu erbringen, um der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit eine Förderung der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnissen von Honeywell zu ermöglichen. Dieses Vorbringen ist bei der nachfolgenden Prüfung der Teile der angefochtenen Entscheidung zu berücksichtigen, die sich mit den genannten anderen Aspekten der Sache, insbesondere den Konglomerat-Wirkungen, befassen. Soweit der hiermit von der Klägerin geltend gemachte Umstand einen Einfluss auf die wirtschaftliche und wettbewerbsbezogene Analyse der vorerwähnten anderen Aspekte haben konnte, musste ihm die Kommission nämlich Rechnung tragen (vgl. insbesondere Untersuchung des Cournot-Effekts in der Begründungserwägung 374 f. der angefochtenen Entscheidung).

Zu den von der Kommission zur Beurteilung der Marktstärke der Hersteller von Triebwerken für

große Verkehrsflugzeuge herangezogenen Marktanteilen

– Erwägungen zur Art des Marktes der Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge

- 148 Die Klägerin macht geltend, dass es in Anbetracht der Art des Marktes, der einen Ausschreibungsmarkt darstelle, unangemessen sei, in der angefochtenen Entscheidung ihre Marktanteile heranzuziehen, um darzutun, dass sie eine beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge innehat.
- 149 Es ist in der Tat zu bedenken, dass die zu einem gegebenen Zeitpunkt vorliegenden Marktanteile für die Untersuchung eines Marktes, wie er bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge besteht, weniger aufschlussreich sind als z. B. für die Analyse eines Marktes von Verbrauchsgütern des täglichen Bedarfs. Ohne förmlich anzuerkennen, dass Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge einem „Ausschreibungsmarkt“ angehören, räumt die Kommission vor dem Gericht ein, dass der betreffende Triebwerkmarkt durch den Abschluss einer begrenzten Anzahl hochwertiger Verträge gekennzeichnet ist. Hierbei bedeutet der Umstand, dass ein bestimmtes Unternehmen die letzten Ausschreibungen gewonnen hat, nicht zwangsläufig, dass einer seiner Mitbewerber nicht bei der nächsten Ausschreibung siegreich sein kann. Vorausgesetzt, er hat ein wettbewerbsfähiges Erzeugnis und vorausgesetzt, dass nicht andere Faktoren vorrangig für das erstgenannte Unternehmen sprechen, kann ein Mitbewerber jederzeit einen wichtigen Auftrag erlangen und seine Marktanteile mit einem Mal erheblich steigern.
- 150 Dadurch verlieren die Marktanteile jedoch nicht ihre Bedeutung für die Beurteilung der Stärke der verschiedenen Hersteller auf einem derartigen Markt, zumal wenn diese Anteile verhältnismäßig stabil sind und eine tendenzielle Stärkung der Position eines Unternehmens erkennen lassen. Die Kommission schließt zu Recht aus den in der angefochtenen Entscheidung aufgezeigten und oben in Randnummer 125 genannten Werten, dass es der Klägerin in den letzten fünf Jahren vor Erlass der angefochtenen Entscheidung „nicht nur gelungen [ist], [ihre] führende Stellung als Anbieter zu halten, sondern auch [ihren] Marktanteil am stärksten auszubauen“ (74. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 151 Auch auf einem Ausschreibungsmarkt ist die Tatsache, dass ein Hersteller seine Marktanteile in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren hält und sogar ausbaut, ein Zeichen der Marktstärke. Es kommt nämlich zwangsläufig der Zeitpunkt, zu dem der Unterschied zwischen den Marktanteilen eines Herstellers und seiner Mitbewerber nicht mehr der begrenzten Anzahl von Ausschreibungen, die die Nachfrage auf dem Markt darstellen, zugeschrieben werden kann. Somit ist der dynamische Aspekt der jüngsten Zunahme des Marktanteils der Klägerin ein besonders überzeugender Gesichtspunkt bei der Analyse der Kommission, der somit nicht zur Last gelegt werden kann, einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen zu haben.

– Erwägungen zum Anschlussmarkt (aftermarkets)

- 152 Die Kommission führt aus, dass die Triebwerkhersteller immer mehr dazu übergingen, ihre Investitionen über den Anschlussmarkt und den Verkauf von Ersatzteilen an Stelle der ursprünglich aus dem Verkauf des Triebwerks erzielten Gewinnspanne hereinzuholen (79. bis 82. und 90. bis 106. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Diese Sachfeststellung der Kommission, die von der Klägerin nicht bestritten wird und sogar auf der eigenen Aussage der Parteien beruhen soll (39. und 95. Begründungserwägung), zeigt deutlich, dass die Höhe der gegenwärtigen Einnahmen eines Triebwerkherstellers größtenteils von seinen früheren Verkäufen abhängt.
- 153 Soweit sich ein wesentlicher Teil des der Klägerin zugeordneten Marktanteils auf Triebwerkverkäufe von CFMI bezieht, sind die daraus resultierenden Einnahmen der Klägerin, wie sie zu Recht bemerkt, geringer, als wenn ihr diese Verkäufe unmittelbar zuschreiben wären (vgl. oben, Randnr. 147). Daher ist die wirtschaftliche Stärke, die sich für die Klägerin aus ihrem nach dem Triebwerkbestand bemessenen Marktanteil ergibt, weniger aussagekräftig als der von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung festgestellte Bruttowert des Marktanteils. Da es jedoch im beiderseitigen Interesse von Snecma und der Klägerin liegt, den künftigen Erfolg von CFMI zu sichern, ist der an Snecma abgeführte Anteil aus den Einnahmen von CFMI nicht vollständig außer Acht zu lassen. Letztlich schmälert diese Argumentation nicht die Relevanz des hohen Marktanteils der Klägerin am Auftragsbestand, wobei insbesondere der oben in Randnummer 140 dargelegte Umstand zu berücksichtigen ist, dass CFMI und die Klägerin wettbewerbsbezogen eine Einheit im Verhältnis zu Dritten, Mitbewerbern und Abnehmern darstellen.

- 154 Zudem bemerkt die Kommission in der 104. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ohne Widerspruch der Klägerin, dass diese Anschlussleistungen für Triebwerke ihrer Mitbewerber in größerem Umfang erbringe als Letztere. Dies ist in Anbetracht der oben aufgezeigten Bedeutung der Kapitalzuflüsse aus dem Anschlussmarkt wichtig, da sich daraus ergibt, dass der Marktanteil der Klägerin am Triebwerksbestand in gewissem Maß die Stärke dieses Unternehmens auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge in Bezug auf Anschlussleistungen zu gering erscheinen lässt.
- Erwägungen zum Begriff „Standardisierung“ bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge
- 155 Die Kommission befasst sich auch mit dem Begriff „Standardisierung“ (commonality), nach dem es für den Betreiber einer Luftflotte Einsparungen mit sich bringt, wenn er alle Flugzeuge mit demselben Triebwerk oder zumindest mit Triebwerken derselben Baureihe ausstattet (41. und 146. bis 162. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Sie führt hierzu aus, dass „die Triebwerk[-Standardisierung] auch für eine Fluggesellschaft in verschiedenen Bereichen von Vorteil [ist] und somit unzweifelhaft einen Faktor dar[stellt], den Betreiber berücksichtigen, wenn sie Flugzeuge in Auftrag geben“ (161. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 156 Dies verdeutlicht den Vorteil, der sich für einen Triebwerkhersteller ergibt, wenn er eine große Anzahl von Flugzeugen oder Flugzeuge mit hoher Verkaufszahl bedient, so dass er künftig noch mehr dieser Triebwerke absetzen kann. Der Umfang des genannten Vorteils hängt für den Hersteller zwangsläufig vom Bestand seiner Triebwerke ab, insbesondere bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden. Die Standardisierung ist somit bei der Analyse der Kommission ein besonders relevanter Faktor, der die Verwendung der Marktanteilswerte der Klägerin rechtfertigt, um deren Marktstärke aufzuzeigen. Die Klägerin bestreitet jedoch die sich aus der Standardisierung ergebenden Vorteile (oben, Randnr. 99).
- 157 Die Kommission gibt bei ihrer Untersuchung der Rolle von GECAS in der 135. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung eine Stelle aus dem Jahresbericht der Klägerin von 1999 wieder, worin es heißt: „1999 sind wir [GECAS] im Rahmen unserer Verpflichtung, unseren Kunden beim Erreichen ihrer Flotten- und Bilanzziele zu helfen, ein gutes Stück vorangekommen. So hat GECAS beispielsweise China Eastern, einer der größten chinesischen Fluggesellschaften, geholfen, ihre kurzfristigen Kapazitäten abzubauen, ihre Flotte mit CFM [I]-getriebenen Schmalrumpfflugzeugen von Airbus zu vereinheitlichen und Devisen zu erwirtschaften.“ Dieses Beispiel ist ein belang- und aufschlussreicher Hinweis auf die Realität der positiven Effekte der Triebwerksstandardisierung. Die Klägerin hält es in diesem Bericht anscheinend für selbstverständlich, dass die Standardisierung der Luftflotte für eine Fluggesellschaft bestimmte wirtschaftliche Vorteile mit sich bringt.
- 158 Entgegen der Behauptung der Klägerin widersprechen die meisten von Seiten der Fluggesellschaften zu dieser Frage eingegangenen Antworten nicht der Auffassung der Kommission (oben, Randnr. 99 a. E.).
- 159 Lufthansa führt hierzu aus, dass die Standardisierung bei ihrem Bestand keinen großen Einfluss habe, da die Triebwerke von Dritten gewartet würden, dass indessen die Standardisierung für den Einsatz einer Flotte von Bedeutung sei. United Airlines erklärt unmissverständlich, dass die Standardisierung unter anderen Gesichtspunkten einen wichtigen Faktor bei der Auswahl eines Triebwerks darstelle. Nach Alitalia kann der Erwerb gleicher Triebwerke die durchschnittlichen Gesamtkosten aufgrund von Einsparungen bei der Wartung reduzieren, wenngleich sich auch aus einer ungleichen Luftflotte bestimmte andere Vorteile ergeben könnten. US Airways gibt an, eine Standardisierung der Flotte anzustreben; in der Vergangenheit habe das Unternehmen Triebwerke jedoch nach anderen Gesichtspunkten ausgewählt, so dass die Standardisierung der Flotte zur Zeit gering sei und gegenwärtig keinen sehr großen Einfluss auf die Triebwerkerauswahl habe. Nach Iberia kann nicht allgemein behauptet werden, dass die Standardisierung ausschlaggebend sei, da sie keinen wesentlichen Faktor darstelle, wenn die Wahl des Triebwerks wirtschaftlich, technisch und finanziell sowie risikomäßig klar sei. Das Unternehmen schätze hingegen die Vorteile, die sich aus einer Standardisierung der Betriebskomponenten ergäben, wenn die anderen genannten Faktoren ausgeglichen seien. Die Antwort von British Airways schließlich, die der Klageschrift beiliegt, bezieht sich ausschließlich auf Avionikprodukte, entspricht jedoch im Allgemeinen dem Gedanken, dass die Standardisierung der Betriebskomponenten Einsparungen erlaube. Somit geht insgesamt aus den Antworten, auf die sich die Klägerin beruft, nicht hervor, dass die Standardisierung der Triebwerke innerhalb einer Luftflotte keinen Einfluss auf die Triebwerkswahl einer Fluggesellschaft hat.

- 160 Zudem bringt die Kommission in der angefochtenen Entscheidung, insbesondere in der 154. und 155. Begründungserwägung, mehrere spezifische Beispiele dafür, dass Fluggesellschaften ausdrücklich ein Triebwerk bevorzugt haben, das in ihrer Flotte bereits verwendet wurde. Es wurde nicht behauptet und noch weniger dargetan, dass diese Beispiele nicht vorliegen, so dass sie die These der Kommission untermauern.
- 161 Die Kommission hat in der angefochtenen Entscheidung indessen nicht behauptet, dass die Standardisierung bei der Triebwerkswahl stets ausschlaggebend sei; in der 148. Begründungserwägung heißt es nämlich: „Auch wenn die Triebwerk[-Standardisierung] nur ein Faktor ist, den Luftfahrtunternehmen beim Einkauf von Flugzeugen berücksichtigen, hat die Untersuchung der Kommission gezeigt, dass die Organisation der Wartungsarbeiten eine maßgebende Rolle spielt, wenn sich eine Fluggesellschaft für einen Triebwerkstyp entscheidet.“ Insoweit hat die Kommission keinen Sachfehler begangen, indem sie zu dem Schluss gelangt ist, dass zumindest im Rahmen einer gleichen Triebwerksfamilie die Standardisierung einer Flotte tatsächlich Vorteile bietet und diese Vorteile grundsätzlich dafür sprechen können, dass Fluggesellschaften an Stelle von Triebwerken, die sie noch nie gekauft haben, vorzugsweise Triebwerke erwerben, die sie in ihrer Flotte bereits verwendet haben. Auch mit der Auffassung, dass dies ebenfalls zur beherrschenden Stellung der Klägerin beiträgt, ist der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen.
- Zur Bemessung der von der Kommission für die Beurteilung der Marktstärke der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge festgestellten Marktanteile
- 162 Die Kommission hat von ihrer Analyse des Marktanteils der Klägerin hinsichtlich des Triebwerksbestands Flugzeuge ausgenommen, die nicht mehr hergestellt werden, und dies damit begründet, dass derartige Flugzeuge „eine weniger bedeutende Einnahmequelle für Triebwerkhersteller als noch in der Produktion befindliche Flugzeuge [sind]“ (42. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Sie bemerkt insbesondere, ohne dass die Klägerin dem widerspricht, dass ältere Triebwerke einfacher seien als moderne Triebwerke, dass sie daher auf dem Anschlussmarkt geringere Einnahmen mit sich brächten und dass sie bei den Fluggesellschaften schrittweise außer Dienst gestellt würden. Im Licht dieser Erklärungen ist festzustellen, dass auch insoweit kein offensichtlicher Beurteilungsfehler der Kommission vorliegt, als sie beschlossen hat, diesen Teil des Triebwerksbestands bei der Beurteilung der gegenwärtigen Stärke der verschiedenen Hersteller auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge nicht zu berücksichtigen.
- 163 Was die Bewertung des Auftragsbestands anbelangt, so führt die Klägerin aus, die Kommission habe in Bezug auf große Verkehrsflugzeuge nicht den Auftragsbestand für Flugzeuge berücksichtigt, die noch nicht in Dienst gestellt worden seien, obgleich sie diesem Teilbereich bei großen Regionalflugzeugen Rechnung getragen habe (85. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Klägerin verweist hierbei auf eine Tabelle in Anlage 8 ihrer Klageschrift („GE’s and Honeywell’s slides presentation at oral hearing“, Ordner 8/14, Index 3, Tabelle auf der neunten Seite mit dem Titel „Backlog of Engine Sales for Aircraft not Yet in Service“), wonach der Auftragsbestand für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge einen Marktanteil von 38 % für GE, 21 % für P & W und 40 % für Rolls-Royce aufweise.
- 164 Zur Bemerkung der Klägerin, dass Zahlenwerte des Auftragsbestands für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge von der Kommission verwendet worden seien, um die Lage auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge zu beurteilen, ist festzustellen, dass die Klägerin die Verwendung der genannten Werte im Zusammenhang mit diesen Flugzeugen nicht beanstandet hat, so dass nicht geprüft zu werden braucht, ob es angemessen war, diese Werte für den genannten Markt heranzuziehen (unten, Randnr. 540). Die Berücksichtigung der betreffenden Zahlenwerte für große Regionalflugzeuge lässt sich jedenfalls durch das nachstehend in Randnummer 552 dargelegte schnelle Wachstum dieses Marktes rechtfertigen, was aus den im Folgenden unter Randnummer 165 ff. genannten Gründen bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge nicht der Fall ist. Somit lässt die unterschiedliche Behandlung des Auftragsbestands für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge auf diesen beiden Märkten kein widersprüchliches Vorgehen der Kommission und noch weniger einen offensichtlichen Beurteilungsfehler erkennen.
- 165 Aus den Angaben der beiden Parteien in der mündlichen Verhandlung geht hervor, dass sich die in der vorgenannten Tabelle (oben, Randnr. 163) wiedergegebenen Zahlen und die in der Tabelle der 77. Begründungserwägung enthaltenen Zahlen für den Auftragsbestand bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge, die noch hergestellt werden, auf die Anzahl der Triebwerke beziehen. Demnach ist die Anzahl der Triebwerke bei Aufträgen für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge nach der von

- der Klägerin vorgelegten Tabelle (936 in Auftrag gegebene Triebwerke) sehr gering im Vergleich zur Anzahl der Triebwerke für auf Bestellung in Produktion befindliche Flugzeuge (5 466 in Auftrag gegebene Triebwerke). Somit hat der Umstand, dass Rolls-Royce bei noch nicht in Dienst befindlichen Flugzeugen etwas mehr Aufträge als die Klägerin hat, nur einen geringen Einfluss auf das Wettbewerbsverhältnis zwischen den beiden Unternehmen, wenn die Aufträge insgesamt bewertet werden.
- 166 Wird die oben in Randnummer 163 genannte Tabelle mit der in der 77. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Tabelle verbunden, so entfällt im Auftragsbestand auf die Klägerin ein Marktanteil von 60,9 % ( $3\,542 + 360 = 3\,902$  Triebwerke auf Bestellung), auf P & W ein Anteil von 17,0 % ( $887 + 200 = 1\,087$  Triebwerke auf Bestellung) und auf Rolls-Royce ein Anteil von 22,1 % ( $1\,037 + 376 = 1\,413$  Triebwerke auf Bestellung).
- 167 Die Werte, die sich aus einer Verbindung dieser beiden Tabellen ergeben, liegen nahe genug bei den von der Kommission in der 77. Begründungserwägung angegebenen Werten, um den Schluss zu erlauben, dass die geringfügige Differenz zwischen den betreffenden Zahlen keinen Einfluss auf das Ergebnis hatte, zu dem die Kommission gelangt ist, dass nämlich der Marktanteil der Klägerin bei auf Bestellung zu liefernden Triebwerken als Hinweis auf eine beherrschende Stellung anzusehen ist.
- 168 Ferner hat die Kommission in der mündlichen Verhandlung in Beantwortung einer schriftlichen Frage des Gerichts erklärt, dass die Zahlenwerte für Flugzeuge, die noch nicht in Dienst gestellt worden seien, die Wettbewerbslage auf dem Markt nicht kennzeichnend und zuverlässig wiedergäben. Hierzu ist hinsichtlich eines Flugzeugs mit Alternativbezug – es handelt sich dabei um große Verkehrsflugzeuge, für die der Flugzeughersteller zwei oder mehrere verschiedene Triebwerke zulässt, wobei die Fluggesellschaft das Triebwerk endgültig auswählt –, das noch nicht in Dienst gestellt ist, in der Tat festzustellen, dass die zugehörigen vorläufigen Marktanteile der verschiedenen Triebwerkhersteller sich in der Folge erheblich verändern können, wenn sich dieses Flugzeug in einem frühen Vermarktungsstadium befindet. Im Unterschied zu Geschäftsflugzeugen und großen Regionalflugzeugen, die stets nur eine Bezugsquelle in dem Sinne aufweisen, dass ein alleiniges Triebwerk je Flugzeug bereitgestellt wird, können bei großen Verkehrsflugzeugen nämlich beide Bezugsformen vorliegen.
- 169 Die Kommission weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass der Marktanteil von P & W in der oben in Randnummer 163 genannten Tabelle, den die Klägerin für die Triebwerke zur Ausstattung von A318-100 herangezogen habe, nämlich 69 % (200 von 290 Aufträgen) auf nunmehr [...] % zurückgefallen sei, während der Anteil der Klägerin seitdem einen Anstieg auf [...] % zu verzeichnen habe. Ferner entspreche der in der Tabelle angegebene Anteil von Rolls-Royce in Höhe von [...] % an den Aufträgen für A380 nicht der späteren Marktentwicklung, da auf die Klägerin im März 2004 ein Anteil von [...] % an den Aufträgen für dieses Flugzeug entfallen sei. Wenngleich diese Werte keinen unmittelbaren Einfluss auf die Analyse in der angefochtenen Entscheidung haben, da sie sich auf einen Zeitraum nach deren Erlass beziehen, untermauern sie die Auffassung der Kommission, dass es nicht angemessen gewesen wäre, die Aufträge für noch nicht in Dienst gestellte große Verkehrsflugzeuge zu berücksichtigen.
- 170 Hierbei hat die Klägerin nicht den Sachverhalt der genannten Beispiele bestritten. Sie trägt lediglich vor, dass [...] für A318-100 [...], was den Rückgang des Anteils dieses Unternehmens an dem betreffenden Flugzeug erkläre, und dass die Kommission hierzu selektive Zahlen an Hand gegeben habe, da insbesondere „der im März 2004 festzustellende Marktanteil von Rolls-Royce von [...] % auf [...] % angestiegen ist“. Die Klägerin hat nicht erklärt, auf welche Triebwerke sich der von ihr herangezogene prozentuale Wert in Höhe von [...] % bezieht. Wenn anzunehmen ist, dass er sich – wie aus dem Kontext hervorzugehen scheint – auf die Triebwerksaufträge für zum Zeitpunkt der mündlichen Verhandlung noch nicht in der Herstellung befindliche Flugzeuge bezieht, so entkräftet er nicht die These der Kommission, da aus den von ihr in der mündlichen Verhandlung vorgetragenen Beispielen hervorgeht, dass Zahlen bezüglich des vorläufigen Marktanteils eines Triebwerkherstellers für die Ausstattung von Flugzeugen mit Alternativbezug grundsätzlich verhältnismäßig wenig zuverlässig sind, da sie sich in der Folge radikal verändern können.
- 171 Was die [...] für A318-100 betrifft, so bekräftigt dieses Vorbringen der Klägerin als Beispiel die These der Kommission, dass Zahlenwerte, die auf Aufträgen für noch nicht auf dem Markt befindliche Flugzeuge mit Alternativbezug beruhen, einen falschen Eindruck vom endgültigen Kräfteverhältnis zwischen den auf dem relevanten Markt präsenten Triebwerkherstellern vermitteln können. Angesichts des Zweckes, den die Kommission mit den betreffenden Beispielen verfolgt hat, nämlich zu erklären, weshalb Aufträge für künftige Flugzeuge nicht berücksichtigt wurden,

- entkräften die Gegenargumente der Klägerin nicht die in der vorstehenden Randnummer dargelegten Erwägungen.
- 172 Nach alledem ist festzustellen, dass das Untersuchungsergebnis der Kommission nicht dadurch verfälscht wurde, dass sie in der angefochtenen Entscheidung nicht die Aufträge für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge berücksichtigt hat, so dass hier kein offensichtlicher Beurteilungsfehler der Kommission wegen des Ausschlusses der entsprechenden Zahlenwerte aus ihren Berechnungen vorliegt.
- Behandlung von Boeing 737
- 173 Die Klägerin trägt weiter ein Argument vor, das spezifisch mit B737 von Boeing zusammenhängt. Wie das US-Justizministerium, so erklärt die Klägerin, festgestellt habe, sei der hohe Marktanteil der Klägerin hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass CFMI Alleinlieferant des Triebwerks für einen einzigen Flugzeugtyp – die zweite und dritte Version von B737 – gewesen sei, der den größten Geschäftserfolg in der Geschichte der Zivillufffahrt erzielt habe.
- 174 Hierbei wird im Wesentlichen die oben geprüfte allgemeinere Behauptung wiederholt, dass die Marktanteile bei der Beurteilung der Wettbewerbslage auf einem Ausschreibungsmarkt unerheblich seien. Aus allen oben dargelegten Gründen, insbesondere in Anbetracht des Umstands, dass der Triebwerksbestand eines Herstellers dessen gegenwärtige und künftige Einnahmen beeinflusst, besteht die unmittelbare und mittelbare Auswirkung eines Geschäftserfolges auf einem derartigen Markt trotz eines erheblichen Zeitablaufs fort.
- 175 Die Triebwerkslieferung für B737 durch die Klägerin kann daher im vorliegenden Fall als relevant angesehen werden, da sie deren Marktanteil erhöht und es ihr noch heute ermöglicht, in den Genuss zusätzlicher Kapitalzuflüsse und der positiven Geschäftseffekte zu gelangen, die sich für einen bei einem Flugzeugtyp etablierten Triebwerkhersteller aus den vom Standpunkt der Fluggesellschaften aus betrachteten Vorteilen der Flottenstandardisierung ergeben.
- 176 Die Klägerin hat in der mündlichen Verhandlung ausgeführt, der von der Kommission zur Beratung ihrer Bediensteten im Verwaltungsverfahren herbeigezogene Wirtschaftssachverständige, Professor Vives, habe in einer E-Mail, die die Kommission am 26. April 2004 in Beantwortung einer schriftlichen Frage des Gerichts vorgelegt habe, dargelegt, dass der von der Klägerin erzielte Auftrag für B737 „eher ein Glücksfall (mit enormer Auswirkung) als ein Beispiel für die Unbeweglichkeit der Marktanteile“ sei [„more a case of luck (with tremendous impact) than a case of market share inertia“]. Professor Vives hatte im Rahmen des Verwaltungsverfahrens keinen eigenen Status, wenn er einen Standpunkt zum Ausdruck gebracht hat, der unter Umständen nicht mit der Auffassung in Einklang steht, die die Kommission letztlich in der angefochtenen Entscheidung vertreten hat, so kann dies die Stichhaltigkeit der Entscheidung nicht beeinträchtigen. Dies lässt vielmehr erkennen, dass die Kommission von sich aus verschiedene Standpunkte herangezogen hat.
- 177 Die Kommission behauptet jedenfalls in der angefochtenen Entscheidung nicht, dass die Klägerin zur Zeit der betreffenden Auftragsvergabe Anfang der 1980er bzw. 1990er Jahre eine beherrschende Stellung innegehabt habe. Erheblich ist vielmehr im hier gegebenen Zusammenhang, dass dieser frühere Geschäftserfolg, wie oben beschrieben, seinerseits weiterhin Folgen für die jetzige Wettbewerbsposition der Klägerin hat.
- 178 Wenn der Erfolg der Klägerin bei der Ausschreibung für B737 die Zahlenwerte bezüglich der Marktanteile der verschiedenen Triebwerkhersteller in dem Sinne „verzerrt“, dass er den Anteil der Klägerin erheblich steigert, konnte die Kommission zu Recht zu dem Schluss gelangen, dass der hohe Marktanteil der Klägerin, der sich zum Teil aus dem genannten Erfolg ergab, die Wettbewerbssituation auf dem Markt selbst zugunsten der Klägerin verändern konnte. Hätte die Kommission hingegen die von der Klägerin gewonnene Ausschreibung mit dem größten Geschäftserfolg auf dem relevanten Markt außer Acht gelassen, so hätte ihr einschlägiges Untersuchungsergebnis sicherlich verfälscht werden können.
- 179 Wenn das US-Justizministerium, wie die Klägerin erklärt, offenbar der Meinung war, die dem Absatz des genannten Flugzeugtyps zuzuordnenden Triebwerkverkäufe seien bei der Beurteilung der Marktstärke der Klägerin auf dem betreffenden Geschäftsfeld auszuschließen, so ist dies im vorliegenden Verfahren unerheblich. Dass die zuständigen Behörden eines oder mehrerer Drittländer im Rahmen ihrer eigenen Verfahren eine Frage in bestimmter Weise beurteilen, genügt für sich allein nicht, um eine gegebenenfalls davon abweichende Beurteilung durch die zuständigen

Gemeinschaftsbehörden zu entkräften. Die im Verwaltungsverfahren der Gemeinschaft vorgebrachten Faktoren und Argumente sind ebenso wie die geltenden rechtlichen Regeln nicht zwangsläufig die gleichen wie diejenigen, die von den Behörden der betreffenden Drittländer zu berücksichtigen sind, so dass die jeweiligen Beurteilungen voneinander abweichen können. Ist eine Partei der Auffassung, dass die Überlegungen zur Begründung des Standpunkts der Behörden eines Drittlandes besonders zutreffen und auf ein Gemeinschaftsverfahren übertragbar sind, so kann sie diese stets inhaltlich heranziehen, wie es die Klägerin im vorliegenden Fall getan hat, jedoch können derartige Überlegungen keine entscheidende Beweiskraft erlangen.

180 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass der Kommission kein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen ist, als sie die Verkäufe von Triebwerken für B737 berücksichtigt hat.

Ergebnis hinsichtlich der Marktanteile

181 Aus der vorstehenden Untersuchung ergibt sich, dass der Sachverhalt, den die Kommission bei ihrer Analyse der Marktanteile der Klägerin festgestellt hat, im Wesentlichen zutreffend ist. Die Kommission hat keinen offensichtlichen Beurteilungsfehler mit der Feststellung begangen, dass der Marktanteil der Klägerin unter den gegebenen Umständen vor dem Zusammenschluss das Vorliegen einer beherrschenden Stellung derselben bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge erkennen lässt. Sie hat ihre Feststellung hinsichtlich des Vorliegens einer vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin in der angefochtenen Entscheidung auch auf andere Faktoren gestützt, die nachstehend geprüft werden.

c) Vertikale Integration – GE Capital und GECAS

Einleitung

182 Die Kommission stützt sich in der angefochtenen Entscheidung bei ihrer Analyse der Position der Klägerin auf dem Triebwerkmarkt für große Verkehrsflugzeuge zum Nachweis einer beherrschenden Stellung auch auf die Wirtschaftskraft und kommerzielle Stärke zweier Tochtergesellschaften der Klägerin, nämlich GE Capital und GECAS. Sie erklärt in der 107. bis 120. Begründungserwägung, weshalb ihres Erachtens die Finanzkraft von GE Capital die beherrschende Stellung der Klägerin verstärkt, und in der 121. bis 139. Begründungserwägung, weshalb die Existenz und die Handelspolitik von GECAS ebenfalls dazu beitragen. In der 140. bis 145. Begründungserwägung wird sodann dargelegt, dass es für Mitbewerber der Klägerin unmöglich wäre, eine der Stärke der Klägerin entsprechende Machtposition zu reproduzieren. Die Kommission trägt schließlich in der 163. bis 172. Begründungserwägung unter dem Titel „GEs beherrschende Stellung“ eine Reihe von Beispielen und anderer Faktoren hinsichtlich des Einflusses von GE Capital und GECAS vor.

183 Die Klägerin bemängelt diese Analyse insbesondere mit der Bemerkung, dass sie bereits insofern unlogisch sei, als sie sich in Bezug auf GECAS darauf stütze, dass ein Wirtschaftsteilnehmer, dessen Kaufanteil weniger als 10 % betrage, als Käufer angeblich eine Marktmacht ausübe (oben, Randnrn. 103 und 104). Die Meinung der Kommission beruhe auf keiner Wirtschaftsanalyse, die sie untermauern könne. Im Zusammenhang mit einer Reihe von Beispielen, die die Kommission zur Stützung ihrer Auffassung vorträgt, führt die Klägerin aus, dass die Interventionen ihrer Tochtergesellschaften zur Förderung des Absatzes ihrer Triebwerke ein Zeichen dafür seien, dass ein sehr lebhafter Wettbewerb bestehe.

184 Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass ein bestimmtes Maß an Wettbewerb auf einen Markt nicht mit dem Vorliegen einer beherrschenden Stellung auf eben diesem Markt unvereinbar ist (vgl. Urteile Hoffmann-La Roche/Kommission, oben zitiert in Randnr. 101, Randnrn. 39 und 70, und United Brands/Kommission, oben zitiert in Randnr. 117, Randnr. 113). Die Kommission hat im vorliegenden Fall festgestellt, dass ein Wettbewerbsverhältnis zwischen den verschiedenen Herstellern von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge vorliegt. Sie hat jedoch weiterhin festgestellt, dass die Klägerin im Unterschied zu ihren Mitbewerbern dank ihrer Tochtergesellschaften über Mittel verfügt, die es ihr ermöglichen, sich punktuell durchzusetzen, indem sie Aufträge erlangt, die sie nicht ohne weiteres lediglich aufgrund eines technischen oder preisbedingten Wettbewerbs hätte erlangen können. Somit sind die von der Klägerin geltend gemachten auf Wettbewerb beruhenden Ausschreibungen nicht mit der These der Kommission bezüglich der Relevanz dieser anderen Einflussmittel unvereinbar.

185 Andererseits sind die bloße Existenz von GE Capital und der Umstand, dass die GE-Gruppe daher die höchste Kreditwürdigkeit (AAA-Rating) aufweist (142. Begründungserwägung der angefochtenen

Entscheidung), nicht als solche Hinweise auf eine beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge. Die Klägerin bemerkt hierbei zu Recht, dass das Wettbewerbsrecht Unternehmen nicht einfach aufgrund ihrer Größe oder ihrer finanziellen Mittel bestrafe.

- 186 Auch der Umstand, dass GECAS im Geschäftsfeld Kauf, Finanzierung und Leasing großer Verkehrsflugzeuge tätig ist, schadet als solcher nicht dem Wettbewerb. Ferner kann die bloße Tatsache, dass ein Unternehmen mit Hilfe einer seiner Tochtergesellschaften – im vorliegenden Fall GECAS – einer der wichtigsten Kunden seiner eigenen Kunden, nämlich Boeing und Airbus, ist, nicht ausreichen, um diesem Unternehmen eine Marktmacht zu verleihen, die eine beherrschende Stellung begründet.
- 187 Die Kommission gibt jedoch in der angefochtenen Entscheidung keine Wirtschaftstheorie wieder, nach der ein Triebwerk Käufer mit 8 % bis 10 % der Gesamtkäufe allein aus diesem Grund eine Wirtschaftsmacht besitzt, die es ihm ermöglicht, den einen oder anderen Hersteller solcher Triebwerke vom Markt zu verdrängen. Sie behauptet auch nicht, dass ein Hersteller von Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge, der finanziell besser ausgerüstet ist als seine Mitbewerber, Letztere allein deshalb vom Markt verdrängen könnte, und sie geht auch nicht davon aus, dass das Zusammenwirken der beiden genannten Faktoren zu diesem Schluss führen kann, wenn der Flugzeugkäufer und der Triebwerkhersteller derselben Unternehmensgruppe angehören.
- 188 Die Kommission hat dagegen im Rahmen ihrer Analyse der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bemerkt, dass diese die Wirtschaftskraft ihrer Tochtergesellschaften „strategisch“ nutze, um die Machtposition auszubauen, die sie auf dem Triebwerksmarkt aufgrund des Umfangs ihrer Verkäufe bereits besitze. Aus der angefochtenen Entscheidung geht hervor, dass diese Sachfeststellung für Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge nicht auf einer wirtschaftlichen Analyse der Frage beruht, ob ein derartiges Vorgehen wirksam war und zugleich objektiv im Geschäftsinteresse der Klägerin lag, sondern auf im Verwaltungsverfahren erkennbaren Sachverhaltselementen, die zeigen, dass diese Vorgehensweise besteht und dass sie in der Praxis den Verkauf von Triebwerken der Klägerin im Vergleich zu deren Mitbewerbern fördert.
- 189 Aus dem festgestellten Vorliegen dieses strategischen Vorgehens hat die Kommission geschlossen, dass die vertikale Verflechtung der Klägerin mit ihren Tochtergesellschaften GE Capital und GECAS zu ihrer vorbestehenden beherrschenden Stellung auf dem Triebwerksmarkt und insbesondere auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge beitrage (Begründungserwägungen 107 f. bzw. 121 f. der angefochtenen Entscheidung).
- 190 Das Gericht hat in diesem Zusammenhang zu prüfen, ob der Kommission mit der Feststellung, dass die vorstehend dargelegte strategische Vorgehensweise besteht, Sachfehler unterlaufen sind und ob sie einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen hat, indem sie zu dem Schluss gelangt ist, dass diese Vorgehensweise zur vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge beitrug. Die Erwägungen in Bezug auf diese beiden Fragen sind, insbesondere hinsichtlich der vorgetragenen spezifischen Beispiele, eng miteinander verknüpft und werden nachstehend gemeinsam im Rahmen der Untersuchung, erstens, des geschäftlichen Einflusses von GECAS, zweitens, der Finanzkraft von GE Capital, drittens, der Erwägungen zur Ausübung des Einflusses von GECAS und GE Capital auf die Abnehmer der Klägerin und, viertens, der Erwägungen zu den Zahlenwerten bezüglich der Entwicklung der Marktanteile der Klägerin nach der Gründung von GECAS in der GE-Gruppe geprüft.

#### Geschäftlicher Einfluss von GECAS

##### – Zur „GE-only“-Politik von GECAS

- 191 Es ist unstrittig, dass GECAS eine „GE-only“-Kaufpolitik betreibt, indem das Unternehmen ausschließlich GE-getriebene Flugzeuge erwirbt. Die einzige Ausnahme von dieser Politik besteht im Kauf von acht B757 (unter 1 040 Flugzeugen, vgl. 122. und 132. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), für die kein GE-Triebwerk verfügbar ist. Somit besteht die GECAS-Flotte zu über 99 % aus Flugzeugen mit Triebwerken der Klägerin oder des Gemeinschaftsunternehmens CFMI.
- 192 Nach Ansicht der Klägerin kann die Kommission nicht davon ausgehen, dass dies zu einer beherrschenden Stellung der Klägerin beiträgt. Hierbei verweist sie in der Klageschrift insbesondere auf ein dort beigefügtes Gutachten von Lexecon, in dem ausgeführt wird, dass es für ein mit einem Triebwerkhersteller zusammengeschlossenes Leasing-Unternehmen selbstverständlich sei, dessen

Triebwerke zu kaufen, da anderenfalls der Eindruck entstehen könnte, dass es in der Unternehmensgruppe an Vertrauen in die eigenen Triebwerke mangle, dass bestimmte mit dem Kauf verbundene Kosten geringer seien und dass es für ein derartiges Leasing-Unternehmen schwierig wäre, bei unmittelbaren Wettbewerbern eines Unternehmens seiner eigenen Gruppe günstige Konditionen zu erlangen.

193 Um ihre Auffassung hinsichtlich der Auswirkung der Vorgehensweise von GECAS auf den Markt für große Verkehrsflugzeuge zu begründen, braucht die Kommission nicht zu bestreiten, dass das Vorgehen von GECAS naheliegt, und nicht einmal darzutun, dass die Klägerin mit dem Eintritt in den Leasingmarkt eine Förderung des Verkaufs ihrer eigenen Triebwerke bezweckte. Steht nämlich fest, dass die Exklusivkaufpolitik von GECAS den Triebwerkabsatz der Klägerin auf dem Markt fördert, so genügt dies, damit die Kommission zu Recht zu der Feststellung gelangen konnte, dass dieser Gesichtspunkt zur beherrschenden Stellung der Klägerin beiträgt. Daher ist das Vorbringen, die Vorgehensweise von GECAS liege nahe, nicht erheblich.

194 Die vorstehend in Randnummer 192 wiedergegebenen Argumente können nicht überzeugen, da die Beschränkung von GECAS auf Geschäftsvorgänge mit Triebwerken der Klägerin notwendigerweise eine bestimmte kaufmännische Belastung darstellt. Beschneidet ein Käufer nämlich aus freien Stücken seine Bezugsquellen aus Prinzip und nicht nach objektiven kaufmännischen Gesichtspunkten, so werden ihm damit per definitionem Kosten auferlegt, außer wenn ausnahmsweise die Erzeugnisse, auf die er sich beschränkt, systematisch besser und preiswerter wären als Alternativprodukte. Die von der Klägerin vorgetragenen angeblichen negativen Folgen einer neutralen Kaufpolitik von GECAS sind hingegen vage und spekulativ, zumal sie vor allem auf einem Geschäftsgebaren beruhen, das Dritttakteure an den Tag legen würden, wenn GECAS eine derartige Politik verfolgen würde.

195 Wäre die Auffassung der Klägerin zutreffend, dass die Präferenz von GECAS nicht zu einer Steigerung des Absatzes von Triebwerken der Klägerin im Ganzen führt, so würde also, abgesehen von den vorgenannten Argumenten, die eigene Geschäftspolitik der Klägerin in Bezug auf GECAS ihren Sinn verlieren. Der praktisch absolute Charakter der Präferenz von GECAS für GE-Triebwerke ist nämlich bereits als solcher ein starker Hinweis auf die strategische Art der genannten Politik.

– Zur Geschäftsposition von GECAS

196 Die Klägerin macht geltend, ILFC sei ein viel größerer Käufer großer Verkehrsflugzeuge als GECAS. Sie erklärt im Einzelnen, ILFC habe mit Stand vom 1. März 2001 einen fast doppelt so umfangreichen Auftragsbestand für große Verkehrsflugzeuge aufgewiesen als GECAS, nämlich 529 Einheiten im Vergleich zu 268 für GECAS. Die Kommission führt in der angefochtenen Entscheidung hingegen aus, dass GECAS weltweit der größte Flugzeugherwerber sei und mit insgesamt 1 040 Maschinen gegenüber [400 bis 500] für ILFC bezogen auf die Einheiten des Flottenbestands doppelt so groß sei wie ILFC. Die Kommission trägt auch Gesamtzahlen für alle Düsenflugzeuge vor, wonach sich mit Stand vom Jahresende 2000 der Auftragsbestand von GECAS auf 796 Einheiten gegenüber 535 für ILFC belief. Zu den letztgenannten Zahlen ist zu bemerken, dass sie sich sowohl auf große Regional- als auch auf große Verkehrsflugzeuge beziehen, was den Unterschied gegenüber den von der Klägerin genannten Zahlen erklärt.

197 In Anbetracht der Flottenstärke von GECAS hat der Umstand, dass ILFC nach anderen Parametern größer ist, nicht zur Folge, dass die Kommission einen Sachfehler oder einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen hat, indem sie zu der Feststellung gelangt ist, dass GECAS das größte Leasingunternehmen darstellt und in den Jahren vor dem Zusammenschluss weltweit der größte Flugzeugherwerber war.

198 Ferner hängt die Richtigkeit der Darstellung der Kommission nicht davon ab, ob bei dem Erwerb großer Verkehrsflugzeuge und somit der dazu gehörenden Triebwerke der genaue Kaufanteil von GECAS 10 % betrug, wie die Kommission in der 122. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung behauptet, oder ob dieser Anteil zwischen 7 % und 8 % lag, wie die Klägerin erklärt. Der Unterschied zwischen diesen beiden Werten berührt das Untersuchungsergebnis der Kommission nicht wesentlich. Wichtig ist in diesem Zusammenhang vielmehr, ob GECAS aufgrund seiner Flugzeugkauf- und Leasingtätigkeit konkret in der Lage war, einen wesentlichen Einfluss auf die Triebwerkwahl der Flugzeughersteller und der Fluggesellschaften auszuüben.

199 Hierbei stellte der Umstand, dass der Klägerin dank der Vorzugskaufpolitik von GECAS praktisch ein Marktanteil von 7 % bis 10 % vorbehalten war, als solcher einen nicht unbeachtlichen Vorteil dar.

Selbst wenn anzunehmen wäre, dass die Vorzugskäufe von GECAS in der Praxis zumindest in gewissem Umfang durch die Käufe der übrigen Leasingunternehmen ausgeglichen wurden, konnte die Klägerin im Unterschied zu ihren Mitbewerbern mit einem hohen Grad an Gewissheit mit einer bestimmten Absatzquote rechnen, während sich die etwaigen Ausgleichskäufe der übrigen Leasingunternehmen für die anderen Triebwerkhersteller bis zu ihrer Realisierung bestenfalls als potenzielle Käufe niederschlugen.

200 Die Kommission legt zudem in der 140. bis 145. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung dar, dass es für die Mitbewerber der Klägerin nicht möglich wäre, ein mit GECAS vergleichbares Leasingunternehmen aufzubauen. In der 209. und 210. Begründungserwägung wird ausgeführt, dass Pembroke, ein Leasingunternehmen, an dem Rolls-Royce mit 50 % beteiligt ist, nicht mit GECAS vergleichbar sei und keine Exklusivkaufpolitik zugunsten von Rolls-Royce-Triebwerken betreibe. Die Klägerin bestreitet diese Sachfeststellungen nicht, entgegnet jedoch, dass die Mitbewerber in der Lage seien, dem Wettbewerb der Klägerin trotz des Bestehens von GECAS standzuhalten. Somit sind die betreffenden Erwägungen richtig und zutreffend, soweit mit ihnen der Ausschluss einer der Möglichkeiten festgestellt wird, durch die die Mitbewerber der Klägerin mit dieser konkurrieren könnten.

#### Finanzkraft von GE Capital

201 Die Kommission hat, ohne dass die Klägerin dem widersprochen hat, dargelegt, dass die Finanzkraft von GE Capital der gesamten Gruppe zugute komme, der GE Capital angehöre, da die Unternehmen dieser Gruppe insbesondere von einem AAA-Kreditwürdigkeits-Rating profitierten, mit dessen Hilfe sie leichter Zugang zu den Finanzmärkten fänden als ihre Mitbewerber (vgl. 142. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung und dortige Fußnote 32).

202 Das Gericht nimmt somit hiervon Kenntnis.

Erwägungen zur Ausübung des Einflusses von GECAS und GE Capital auf die Abnehmer der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge

203 Die Kommission behandelt in ihrer Untersuchung zwei verschiedene Fälle, nämlich, erstens, die Möglichkeit, dass ein Flugzeughersteller für den Antrieb eines neuen Flugzeugs ausschließlich ein Triebwerk wählt, und, zweitens, die Möglichkeit, dass die Fluggesellschaft unter den verschiedenen für ein Flugzeug mit Alternativbezug bereitgestellten Triebwerken die endgültige Auswahl trifft. Nach Ansicht der Kommission ist im ersten Fall mit dem Einfluss der Tochtergesellschaften der Klägerin auf den Flugzeughersteller zu rechnen, während im zweiten Fall eher der Einfluss dieser Töchter bei den Fluggesellschaften zur Geltung kommt.

204 Die Klägerin bestreitet diese Darstellung im Ganzen und erklärt insbesondere, dass ein Käufer mit weniger als 10 % des Auftragsbestands in einem bestimmten Segment nach der Wirtschaftstheorie keinen wesentlichen geschäftlichen Einfluss auf den betreffenden Markt ausüben könne. Daher seien die verschiedenen von der Kommission in dieser Hinsicht vorgetragene Beispiele und Erwägungen völlig haltlos.

– Zur Behauptung, dass die Klägerin den Einfluss nutze, den die GE-Tochtergesellschaften durch ihre Machtposition auf die Flugzeughersteller ausübten

205 Für den Einfluss von GE Capital und GECAS auf die Flugzeughersteller stützt sich die Kommission in Bezug auf große Verkehrsflugzeuge insbesondere auf ein Beispiel, das Boeing-B777X (abgeleitete Version von B777) betrifft. Die Kommission führt in der 166. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung aus, die Klägerin habe diesen Auftrag als Alleinlieferant dank einer Verknüpfung von Faktoren erlangt, die ihre Mitbewerber nicht hätten bieten können, obwohl sie technisch in der Lage gewesen seien, das Triebwerk zu liefern. Sie verweist hierbei auf interne GE-Unterlagen, aus denen hervorgehe, dass das siegreiche kombinierte Angebot [...] enthalten habe.

206 Im Einzelnen heißt es in zwei Unterlagen vom 12. Mai 1999 mit den Zeichen 120 CID 000168 und 120 CID 000166: „[...]“ bzw. „[...]“.

207 Die Klägerin hat in der mündlichen Verhandlung eingeräumt, dass GECAS bei der Auswahl des Triebwerks für dieses Flugzeug „eine Rolle gespielt“ hat, erklärt jedoch, dass der im Oktober 1999

- zwischen der Klägerin und Boeing geschlossene Vertrag nicht den Inhalt dieser Unterlagen wiedergebe, wobei insbesondere die vorgesehenen Bestellungen von GECAS nicht als Pilotaufträge gedient hätten und Gegenstand späterer Verhandlungen hätten sein sollen. Der betreffende Vertrag ist dem Gericht indessen nicht vorgelegt worden. Die Kommission hat hingegen in der Klagebeantwortung, ohne dass die Klägerin dem widersprochen hat, hierzu ausgeführt, Boeing habe im Juli 2000 zu verstehen gegeben, dass GECAS [...] habe, wodurch die Angaben in den beiden vorgenannten internen Unterlagen bekräftigt würden.
- 208 Somit steht rechtlich hinreichend fest, dass sich GECAS vor der Einführung von Boeing-B777X rechtlich bindend oder rein geschäftlich verpflichtet hat, zu [...], und dass diese Verpflichtung der Klägerin zu Nutzen kam, um den Auftrag für die Triebwerke der betreffenden Flugzeuge als Alleinlieferant zu erhalten.
- 209 Bezüglich [...] hat die Klägerin in der mündlichen Verhandlung erklärt, dass GE Capital bei Verhandlungen über dieses Projekt keine Rolle gespielt habe, [...]. Dies widerspricht nicht der Auffassung der Kommission, da Letztere in der angefochtenen Entscheidung nicht behauptet hat, dass GE Capital [...]. Es ist unerheblich, welche juristische Person der GE-Gruppe [...], wenn feststeht, dass es sich um eine [...] handelt.
- 210 Die Kommission legt in Verbindung mit diesem Beispiel in der 160. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung auch dar, dass GE „zwar in der Tat hinter [Rolls-Royce] [lag] und bei den Triebwerksbestellungen für die klassische Version [von B777] dicht hinter P & W“, doch habe GE diese potenzielle Einschränkung des Standardisierungsvorteils behoben, indem sich das Unternehmen bei den Triebwerkslieferungen für B777X die Ausschließlichkeit gesichert habe. Die Vorgänge, die dazu geführt hätten, dass Boeing für B777X das Triebwerk der Klägerin gewählt habe, zeigten, dass die Klägerin dank der geschäftlichen Unterstützung ihrer Tochtergesellschaften in der Lage gewesen sei, diesen Auftrag als Alleinlieferant zu erhalten, obwohl bestimmte Schwächen hinsichtlich ihres Erzeugnisses vorgelegen hätten, deren Bestehen die Klägerin nicht bestreitet.
- 211 Hierzu bemerkt die Klägerin selbst, dass sie bei B777X erhebliche Preisnachlässe habe einräumen müssen, da ihr Triebwerk für die klassische Version dieses Flugzeugs weniger wettbewerbsfähig gewesen sei als die Triebwerke von P & W und Rolls-Royce. Sie schließt daraus, dass der Wettbewerb bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge sehr ausgeprägt sei.
- 212 Wenn die Klägerin erklärt, sie habe Preisnachlässe gewähren müssen, um die Ausschreibung von B777X zu gewinnen, so ist der Umstand, dass ein Triebwerklieferant [...] (vgl. oben, Randnr. 205), nicht damit gleichzusetzen, dass Preisnachlässe eingeräumt werden. Nämlich [...].
- 213 Die Möglichkeit der Klägerin, Geschäftsbedingungen wie im vorliegenden Fall für Boeing anzubieten, zeigt die Unabhängigkeit der Klägerin gegenüber ihren Mitbewerbern im Sinne der oben in Randnummer 117 genannten Rechtsprechung. Die fehlende Entwicklung eines den Erzeugnissen der Mitbewerber objektiv gleichkommenden Triebwerks der Klägerin hat diese nämlich nicht daran gehindert, den Auftrag zu erhalten. Sie konnte sich bei einer Ausschreibung, aus der sie wahrscheinlich ausgeschlossen wäre, wenn die Produktqualität und der Lieferpreis die einzigen relevanten Kriterien gewesen wären, dazu entschließen, diese Sachlage durch den Einsatz marktfremder Mittel umzukehren.
- 214 Somit konnte die Klägerin im Hinblick auf diesen wesentlichen Aspekt ihrer Geschäftspolitik in unabhängiger Weise vorgehen. Die Kommission konnte daher in der angefochtenen Entscheidung (vgl. insbesondere Begründungserwägungen 121 f, 162 f. und 229) zu Recht zu der Auffassung gelangen, dass es als Ausdruck der kommerziellen Unabhängigkeit der Klägerin anzusehen sei, wenn sie im Gegensatz zu ihren Mitbewerbern zumindest in höherem Maß derartige Zugeständnisse machen könne. Die Klägerin ist nämlich dank der verschiedenen ihr zur Verfügung stehenden geschäftlichen Möglichkeiten weitgehend gegen den unmittelbaren Wettbewerbsdruck von P & W und Rolls-Royce abgeschirmt. Sie kann daher [...], ohne deshalb nachteilige Folgen aufgrund dieser Vorgehensweise zu erleiden.
- 215 Es ist hierbei auch zu bedenken, dass sich das Urteil Hoffmann-La Roche/Kommission (oben, Randnr. 101) auf Waren des täglichen Bedarfs bezieht, während es sich im vorliegenden Fall um Erzeugnisse handelt, die im Rahmen gelegentlicher Ausschreibungen abgesetzt werden, wobei jeweils hochwertige Aufträge vergeben werden, die durch iterative Verhandlungen gekennzeichnet sind. Dies erfordert zwangsläufig finanzielle Konzessionen der einen oder anderen Art von Seiten der Anbieter, da dies Bestandteil eines derartigen Verhandlungsprozesses ist. Daher ist der bloße

Umstand, dass die Klägerin Preisnachlässe angeboten hat, um bestimmte Ausschreibungen zu gewinnen, im hier gegebenen Zusammenhang als solcher nicht mit dem Vorliegen einer beherrschenden Stellung der Klägerin unvereinbar.

216 Die Kommission konnte somit ohne einen offensichtlichen Beurteilungsfehler zu der Feststellung gelangen, dass es nicht als Hinweis auf den gesunden Charakter des Wettbewerbs, sondern auf die Marktstärke der Klägerin anzusehen sei, dass die Klägerin die Ausschreibung für den Alleinauftrag zur Lieferung des Triebwerks für B777X dank der geschäftlichen Unterstützung ihrer Tochtergesellschaften gewonnen habe.

217 Die Klägerin bestreitet weiter die Behauptung der Kommission, dass GECAS insbesondere für [...] als „Pilotkunde“ (launch customer) oder als „Anschubkunde“ (boost customer) aufgetreten sei (133. und 193. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), und macht geltend, dass in Ermangelung dessen die These der Kommission hinsichtlich des großen geschäftlichen Einflusses von GECAS der Grundlage entbehre. Sie erklärt ferner, die Aussagen von [...] sowie von [...] und von [...] bestätigten, dass GECAS nicht als Pilotkunde handele. Nach Ansicht der Klägerin ist ein Pilotkunde ein Abnehmer, der Vorbestellungen aufgibt, auf die sich der Flugzeughersteller stützt, um zu entscheiden, ob er mit dem Bau einer bestimmten Maschine beginnen soll. Leasingunternehmen würden, so führt die Klägerin aus, allgemein nicht als Pilotkunden angesehen. Die Kommission bezeichnet die Einstellung von [...] hierzu als „merkwürdig“. Sie bemerkt, dass [...] ursprünglich angegeben habe, als Pilotkunde für mehrere Flugzeuge [...] gehandelt zu haben und [...] dass [...] später jedoch anscheinend seine Meinung bezüglich dieses Begriffes geändert habe und diese Eigenschaft im Gegensatz zur Eigenschaft eines bloßen Teilnehmers am Pilotvorgang [...] förmlich nur für [...] anerkannt habe.

218 Zunächst ist festzustellen, dass die Bezugnahmen der angefochtenen Entscheidung auf den Begriff des „Anschubkunden“ die in der Entscheidung enthaltenen Erwägungen nicht erweitern. Wenn GECAS später Flugzeuge bestellt, so kann dies zwar die Zahl der GE-getriebenen Flugzeuge in den Flotten der Fluggesellschaften erhöhen, derartige Bestellungen erfolgen jedoch zu spät, um die Wahl des Flugzeugherstellers unmittelbar zu beeinflussen. Dieser entscheidet nämlich zu Beginn der Entwicklung eines Flugzeugs, welches Triebwerk eingesetzt wird oder gegebenenfalls welche Triebwerke für das Flugzeug bereitgestellt werden. Daher kann GECAS grundsätzlich die Wahl eines Triebwerks oder von Triebwerken durch den Flugzeughersteller nur bei der Entwicklung des Flugzeugs beeinflussen.

219 Andererseits kommt jedoch der Frage, ob im Verhältnis zur Rolle der Leasingunternehmen im Allgemeinen und von GECAS im Besonderen gegenüber den Flugzeugherstellern die Formel „Pilotkunde“ zweckmäßig erscheint und ob dabei der Begriff „Anschubkunde“ sachdienlich ist oder nicht, im weitergefassten Kontext der Überlegungen der Kommission nur eine minimale Bedeutung zu. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, ob GECAS in der Lage ist, die Triebwerkwahl des Flugzeugherstellers für die konkrete Ausrüstung bestimmter Flugzeuge zu beeinflussen. Aus dem vorstehend geprüften Beispiel B777X geht indessen konkret hervor, dass die Intervention von GECAS erheblich dazu beigetragen hat, dass sich Boeing für das Triebwerk der Klägerin im Alleinauftrag entschieden hat. Demgemäß verfügt GECAS effektiv über den von der Kommission festgestellten Einfluss, ohne dass festgestellt zu werden brauche, ob die Flugzeughersteller GECAS als „Pilotkunden“ oder als „Anschubkunden“ betrachtet haben.

– Zur Behauptung, dass die Klägerin den Einfluss nutze, den die GE-Tochtergesellschaften durch ihre Machtposition auf die Fluggesellschaften ausüben

220 Zum Einfluss der Tochtergesellschaften der Klägerin auf die Fluggesellschaften führt die Kommission aus, dass der Einfluss von GECAS weit über die bloße Tatsache hinausgehe, dass GECAS ungefähr 10 % der weltweit verkauften großen Verkehrsflugzeuge abnehme, da dieses Unternehmen GE-getriebene Flugzeuge auf spekulativer Basis erwerbe, also kaufe, bevor es einen bestimmten Endkunden für diese Flugzeuge gebe (123. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), so dass GECAS die „Saat“ (seed) für GE-Triebwerke bei kleineren Fluggesellschaften ausbringen könne, wodurch die Position der Klägerin insbesondere durch die oben bereits geprüften Standardisierungserwägungen begründet, aufrechterhalten und gestärkt werde (vgl. 125. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

221 Die Kommission erwähnt in diesem Zusammenhang in der 135. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung den vorstehend in Randnummer 157 in Verbindung mit dem Standardisierungseffekt beschriebenen Fall China Eastern. Aus der in dieser Begründungserwägung

zitierten Stelle des GE-Jahresberichts 1999 geht hervor, dass GECAS dieser Fluggesellschaft in mehrfacher Hinsicht geholfen hat, und zwar auch zum Zweck der Vereinheitlichung der Flotte „mit CFM[I]-getriebenen Schmalrumpfflugzeugen von Airbus“. Eine derartige Flottenstandardisierung mit Hilfe von GECAS entspricht dem von der Kommission beschriebenen Vorgang der „Saatausbringung“, indem GECAS die Schaffung einer Situation fördert, in der die Standardisierung künftig für den Kauf von Triebwerken der Klägerin durch die betreffende Fluggesellschaft spricht. Somit untermauert die zitierte Stelle die These der Kommission bezüglich des Vorliegens des dargelegten Vorgangs.

222 In der 136. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung und insbesondere in der dortigen Fußnote 45 bringt die Kommission ein Beispiel für [...], das sie in der 192. Begründungserwägung im Abschnitt über ihre P & W-Analyse im Einzelnen darlegt. Aus einer in der 192. Begründungserwägung genannten internen E-Mail der Klägerin geht insbesondere Folgendes hervor: „[...]“. Der Absender der betreffenden E-Mail begrüßte auch, dass dieser Erfolg [...] hatte. Er bemerkte zudem, dass „[...]“.

223 Diese spezifischen Beispiele zeigen, dass auch nach Meinung der Klägerin selbst die Leasingdienste, die GECAS den Fluggesellschaften anbieten kann, in bestimmten Fällen eine wichtige Rolle gespielt haben, damit die Klägerin einen Auftrag für die Triebwerkslieferung an eine Fluggesellschaft erlangen konnte.

224 Einen weiteren Anhaltspunkt stellt die interne GECAS-Unterlage Nr. 702 CID 000080 dar, wie die Kommission im gerichtlichen Verfahren geltend gemacht hat, um die Erklärung der Klägerin zu widerlegen, dass GECAS nicht das strategische Ziel verfolge, die Triebwerke der Klägerin zu fördern; in dieser Unterlage heißt es: „[...]“. Sie bestätigt, dass ein derartiges strategisches Ziel gegeben ist.

225 Hinsichtlich der strategischen Unterstützung durch GE Capital bei den Fluggesellschaften zitiert die Kommission in der 117. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung auch einen Artikel folgenden Inhalts, den der zur Zeit des Sachverhalts tätige Präsident und CEO der Klägerin, Jack Welch, verfasst haben soll:

„Und was erhält [die Klägerin] von [GE] Capital? Zuerst einmal wertvolle Kunden: [GE] Capital bietet Finanzierungen für die Kunden von GE-Sparten wie Aircraft, Power Systems und Automotive, die mithelfen, für diese Sparten den Weg zu Großaufträgen frei zu machen. Einer der auffälligsten Hinweise auf eine mögliche Verknüpfung zeigte sich, als Continental Airlines 1993 gegen den Konkurs ankämpfte. Mit Krediten von GE Capital konnte Continental wieder durchstarten. Als Nächstes folgte ein großer Auftrag von Continental für Neuflyzeuge, die meisten davon mit GE-Triebwerken. Dazu Berater Tichy: ‚[GE] Capital gehört zum Waffenarsenal für den Industrieteil [der Klägerin], um die Konkurrenz zu schlagen.‘“

226 Die Klägerin erklärt zur Wiedergabe desselben Artikels in der Klagebeantwortung, der Artikel sei von einem Journalisten der Zeitschrift „Fortune“ verfasst worden. Die Kommission hat jedoch, ohne dass die Klägerin dem widersprochen hat, insbesondere in den Fußnoten 37 und 38 der angefochtenen Entscheidung bemerkt, dass die Klägerin diesen Artikel selbst auf ihrer Website veröffentlicht habe. Aus dieser Internet-Veröffentlichung geht hervor, dass die Klägerin die dort dargelegte Analyse nicht bestreitet und sogar einräumt.

227 Die Kommission führt sodann in der 118. bis 120. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung aus, dass sich Continental Airlines seit der in der zitierten Stelle beschriebenen Finanzhilfe stets für Triebwerke der Klägerin entschieden habe, wenn das Unternehmen große Verkehrsflugzeuge erworben habe, bei denen diese Wahl möglich gewesen sei. Daraus sei zu schließen, dass die finanzielle Unterstützung von Continental Airlines durch GE Capital wohl mit der Bedingung verbunden gewesen sei, dass Erstere vorzugsweise Triebwerke der Klägerin beziehe.

228 Die Klägerin bestreitet nicht den Sachverhalt dieser Beispiele als solchen. Sie kommentiert nicht das Beispiel China Eastern, erklärt jedoch zu dem vorstehend in Randnummer 222 behandelten Beispiel, dass in der fraglichen E-Mail auch gesagt werde, dass die betreffende Verkaufsaktion sehr schwierig gewesen sei. Bei dem Fall Continental Airlines gibt die Klägerin zu bedenken, dass es sich um einen Einzelfall handle und dass sich die Kommission auch nicht bemühe, die Bedeutung oder die Auswirkung der von ihr beschriebenen Praxis zu klären. Diese Argumente entkräften nicht die Darstellung der Kommission, die in der angefochtenen Entscheidung in geeigneter Weise die Relevanz der genannten Beispiele hinsichtlich der Rolle von GECAS und GE Capital bei der Förderung

des Triebwerkabsatzes der Klägerin für große Verkehrsflugzeuge bei den Fluggesellschaften dargelegt hat.

– Ergebnis zur Behauptung, dass die Klägerin den Einfluss nutzt, der sich aus der Machtposition der GE-Tochtergesellschaften ergibt

229 Aufgrund all dieser Erwägungen, insbesondere aufgrund der konkreten Beispiele der Kommission, mit denen gezeigt wird, dass die Klägerin den Einfluss nutzt, der sich aus der Marktstärke der GE-Tochtergesellschaften ergibt, und deren Wahrheitsgehalt und Relevanz im vorliegenden Verfahren nicht entkräftet wurden, ist die Rüge der Klägerin zurückzuweisen, mit der ein derartiger Einfluss bestritten wird. Auch das Vorbringen der Klägerin, das sich auf den in Anbetracht der Wirtschaftstheorie angeblich heterodoxen Charakter der Feststellungen der Kommission stützt, kann nicht den eindeutigen Beweisen der Kommission entgegengehalten werden.

Erwägungen zu den Zahlenwerten bezüglich der Entwicklung der Marktanteile der Klägerin nach dem Beginn der Flugzeugkauf- und -leasingtätigkeit von GECAS

230 Die Kommission vergleicht in der 138. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung die Marktposition der Klägerin vor Beginn der spekulativen Käufe von GECAS (1988 bis 1995) mit der Lage nach diesem Zeitpunkt (1996 bis 2000) und bemerkt hierbei, dass zwar der Triebwerkabsatz der Klägerin bei Leasingunternehmen (einschließlich GECAS) um über 20 Anteilspunkte (bzw. über 60 %) zugenommen habe, die Direktkäufe von GE-Triebwerken durch die Fluggesellschaften aber nur um weniger als 5 Anteilspunkte (bzw. weniger als 10 %) gesunken seien. Sie schließt daraus, dass andere Leasingunternehmen und Fluggesellschaften GECAS' einseitiges Kaufverhalten nicht ausgeglichen hätten und dass die Tätigkeit von GECAS daher zu einer Nettoverlagerung der Anteile auf dem Triebwerksmarkt zugunsten der Klägerin geführt habe.

231 Die Klägerin bemerkt zu Recht, dass die vorstehende Darstellung keinen Vergleich der Größe des auf die Käufe der Leasinggesellschaften zurückzuführenden Marktbereichs mit der Größe des Teils zulasse, der auf den Direktkäufen der Fluggesellschaften beruhe. Somit hat die Kommission mit dieser Statistik nicht dargetan, dass der Marktanteil der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge im Ganzen durch GECAS zugenommen hat.

232 Die Klägerin führt ferner aus, die von ihr selbst genannten Zahlen, insbesondere die Werte in der Anlage zur Klageschrift – es handele sich dabei um die Untersuchung durch Professor Nalebuff in Anlage 7.4 –, bezüglich der Käufe durch alle Leasingunternehmen, einschließlich GECAS, zeigten, dass sich die Tätigkeit von GECAS nicht positiv auf den Absatz der Klägerin auswirke und dass ein Ausgleichsprozess eingesetzt habe, der den Erwerb von Triebwerken anderer Hersteller als der Klägerin durch andere Leasingunternehmen als Reaktion auf die Vorzugspolitik von GECAS begünstige. Um zu zeigen, dass die Auffassung der Kommission in Bezug auf eine auf GECAS zurückzuführende Erhöhung des GE-Marktanteils unzutreffend ist, verweist die Klägerin auf eine Darstellung der Kommission in deren Gegenerwiderung, wonach der Absatz der Klägerin durch die Käufe von GECAS zurückgegangen sei und sich auf [...] % anstatt [...] % belaufen habe.

233 Die Zahlen im Gutachten von Professor Nalebuff beziehen sich nur auf Flugzeuge mit Alternativbezug, bei denen die Wahl zwischen einem CFMI/GE-Triebwerk und einem anderen Triebwerk besteht. Dadurch werden alle Flugzeuge ausgenommen, für die ein alleiniges Triebwerk in Auftrag gegeben wurde, was insbesondere bei dem ausschließlich GE-getriebenen Modell B737 der Fall war. Somit handelt es sich bei dem Hinweis der Klägerin, dass ihr Marktanteil selbst nach den Feststellungen der Kommission gesunken sei, um eine aus dem Zusammenhang gerissene Behauptung, die sich nur auf einen Teil des Triebwerksmarktes für große Verkehrsflugzeuge bezieht.

234 Zudem bemängelt die Kommission die statistische Auswertung von Professor Nalebuff, insbesondere in Bezug auf seine Vermutung, dass sich die von den Endnutzern für eine begrenzte Anzahl von Flugzeugen bereits getroffene Wahl künftig in der Wahl für die anderen von den Leasinggesellschaften in Auftrag gegebenen Flugzeuge niederschlägt, für die das Triebwerk noch nicht ausgewählt wurde. Es ist nämlich festzustellen, dass für die letzten Jahre die Zahl der Aufträge mit noch nicht ausgewähltem Triebwerk bei den von Professor Nalebuff verwendeten Werten besonders hoch war. Dies ergibt sich zwar zwangsläufig, mindert indessen erheblich die Zuverlässigkeit des Zahlenmaterials. Da Professor Nalebuff durch einen Vergleich der drei letzten Jahre (1998, 1999 und 2000) mit den Vorjahren 1991 bis 1997 zu dem Schluss gelangt ist, dass die anderen Leasingunternehmen auf die Präferenz von GECAS reagiert hätten, wird dieser Schluss ebenfalls durch die vorerwähnte Fragwürdigkeit in Mitleidenschaft gezogen.

- 235 Eine bestimmte Zunahme des Anteils von Triebwerken, die von Mitbewerbern der Klägerin hergestellt und von den Leasingunternehmen gekauft werden, ergibt sich zwangsläufig, außer wenn davon auszugehen ist, dass der aus den Käufen von GECAS resultierende Verlagerungseffekt hinsichtlich der Marktanteile in dem Sinne voll durchschlägt, dass jedes von GECAS erworbene GE-Triebwerk einen zusätzlichen Verkauf im Vergleich zu dem Absatz darstellt, der anderenfalls erzielt worden wäre. Es besteht insbesondere in Anbetracht der bereits erwähnten Standardisierungsvorteile notwendigerweise eine Nachfrage nach Triebwerken von Mitbewerbern der Klägerin, da sich einige Fluggesellschaften früher für diese Triebwerke entschieden hatten. Da GECAS einen erheblichen Teil des Leasingmarktes abdeckt und grundsätzlich keine Konkurrenztriebwerke erwirbt, wird diese Nachfrage nach anderen Triebwerken notwendigerweise von den anderen Leasingunternehmen aufgenommen.
- 236 Was das Vorbringen der Klägerin anbelangt, die anderen Leasingunternehmen würden bewusst auf die Präferenz von GECAS reagieren und daher andere Triebwerke begünstigen, so kann es nur insoweit zutreffend sein, als diese Unternehmen selbst das Triebwerk für das betreffende Flugzeug aussuchen. Die Kommission stellt indessen in der angefochtenen Entscheidung in Bezug auf das letzte Kaufverhalten von ILFC fest, dass die Wahl des Triebwerks im Gegensatz zur „GE only“-Politik von GECAS in den allermeisten Fällen „offen gelassen“ wurde, so dass sich die Fluggesellschaften als die künftigen Kunden von ILFC an der Wahl des Triebwerks beteiligen konnten (137. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Diese Sachfeststellung wird durch die von der Klägerin selbst genannten Zahlen bestätigt, die im Gutachten von Professor Nalebuff enthalten sind.
- 237 Wie oben dargelegt, führt die Kommission in der angefochtenen Entscheidung aus, dass der Marktanteil der Klägerin, bezogen auf den Triebwerksbestand, ab Ende 1995 ausgebaut worden sei (74. bis 76. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung und Anlage derselben). Die Klägerin erklärt jedoch, dass die Zunahme ihres Triebwerksbestands ab 1995 nicht auf GECAS zurückzuführen sei, da von dieser Zunahme um [...] Triebwerke nur [...] Triebwerke auf Bestellung von GECAS zurückgingen. Die Kommission bestreitet dies nicht, macht jedoch in Bezug auf den Triebwerksbestand auf den Verzögerungseffekt der Aufträge aufmerksam, die nach Beginn der Tätigkeit von GECAS vergeben worden seien, da der genannte Bestand für den Marktanteil ein Bewertungsmaßstab sei, der von der effektiven Lieferung des Flugzeugs mit den dazugehörigen Triebwerken abhängt. Sie bemerkt ferner, dass der Triebwerksbestand der Klägerin seit 1999, also dem Jahr, von dem an der GECAS-Effekt spürbar werden können, deutlich zugenommen habe.
- 238 Somit ist festzustellen, dass die von GECAS erworbenen Triebwerke zwar in gewissem Umfang zur in der angefochtenen Entscheidung dargelegten Erhöhung des Triebwerksbestands der Klägerin beitragen und dieser Beitrag wohl seinerseits schrittweise zunimmt, dass er jedoch als unerheblich anzusehen ist. Dies zeigt indessen nicht, dass sich GECAS nicht nennenswert auf das Kräfteverhältnis auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge auswirkt. Insbesondere in Anbetracht der in der vorstehenden Randnummer getroffenen Feststellungen ist es praktisch zu früh, um dem Umfang der Auswirkung von GECAS auf die zahlenbezogene Entwicklung des Triebwerksbestands abzuschätzen. Demgemäß geht aus der angefochtenen Entscheidung zwar hervor, dass hinsichtlich des Triebwerksbestands der Beginn der GECAS-Käufe mit der Zunahme des Marktanteils der Klägerin zusammenfällt, die Kommission hat jedoch in der angefochtenen Entscheidung nicht nachgewiesen, dass ein ursächlicher Zusammenhang zwischen diesen beiden Vorgängen besteht.
- 239 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission im Tatsächlichen nicht nachgewiesen hat, dass die Kauftätigkeit von GECAS eine Erhöhung des Gesamtanteils der Klägerin am Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge bewirkt hat. Die Klägerin konnte andererseits nicht dartun, dass von GECAS kein positiver Effekt auf den Gesamtanteil der Klägerin am Markt ausgegangen ist und dass die anderen Leasingunternehmen auf die Präferenz von GECAS mit einer Gegenpräferenz zugunsten von Konkurrenztriebwerken reagiert haben.
- 240 Somit ist festzustellen, dass keine Partei die vorstehend geprüfte, auf statistischen Werten beruhende Erörterung für sich entscheiden konnte. Bei der Gesamtbeurteilung in Bezug auf die Stichhaltigkeit der Darstellung der Kommission ist der mangelnden statistischen Begründung durch die Kommission Rechnung zu tragen. Hingegen ist auch zu berücksichtigen, dass die gegenteilige Auffassung der Klägerin, wonach sich die Tätigkeit von GECAS nicht auf den Markt ausgewirkt hat, ebenfalls nicht durch einschlägige Zahlen untermauert wird.

Ergebnis zur vertikalen Integration

- 241 Die Kommission konnte anhand der oben dargelegten Nachweise zu Recht zu der Feststellung gelangen, dass die Klägerin aufgrund der Tätigkeit ihre Tochtergesellschaften über kommerzielle Mittel verfügte, die sie zumindest in bestimmten Fällen einsetzte, um Aufträge zu erlangen, die sie anderenfalls wahrscheinlich nicht erhalten hätte. GECAS und/oder GE Capital spielten nämlich in bestimmten Fällen eine entscheidende Rolle bei der Wahl des Triebwerks durch den Flugzeughersteller oder durch die Fluggesellschaft. Zudem zeigen die von der Kommission angeführten Unterlagen, dass die Klägerin eine Geschäftspolitik betreibt, mit der von diesem Einflussvermögen Gebrauch gemacht wird, um die Machtposition der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge zu erweitern.
- 242 Die Darstellung der Kommission bezüglich des von GECAS ausgeübten geschäftlichen Einflusses wird nicht dadurch entkräftet, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht statistisch nachweisen konnte, dass sich die Nutzung des genannten Einflussvermögens durch die Klägerin positiv auf deren Gesamtanteil am Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge ausgewirkt hat. Da die Kommission anhand spezifischer Fälle gezeigt hat, dass die Klägerin bewusst die kommerziellen Möglichkeiten einsetzt, die sich für die Förderung ihres Triebwerkgeschäfts aus der Tätigkeit von GECAS und der Finanzkraft von GE Capital ergeben, und dass diese Politik Früchte trägt, hat sie rechtlich hinreichend nachgewiesen, dass die Nutzung dieser geschäftlichen Hebelwirkung zur beherrschenden Stellung der Klägerin beiträgt.
- d) Die Wettbewerbssituation auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge
- 243 Die Klägerin widerspricht der Auffassung der Kommission, dass sie in der Lage sei, einen wirksamen Wettbewerb von P & W und Rolls-Royce auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge zu unterbinden (163. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung und oben, Randnr. 109). Jedoch braucht die Kommission nicht darzutun, dass eine derartige Unterbindung aus der Position der Klägerin auf diesem Markt erwächst, um nachzuweisen, dass es sich bei dieser Position um eine beherrschende Stellung handelt (vgl. oben, Randnr. 114). Eine derartige Folge wäre zwar der extremste Ausdruck einer beherrschenden Stellung, sie muss jedoch nicht notwendigerweise daraus hervorgehen. Daher ist dieses Vorbringen der Klägerin, eine solche Verdrängung sei nicht nachgewiesen, im hier gegebenen Zusammenhang nicht von Belang.
- 244 Die Kommission führt ferner in der 164. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung aus, es sei der Klägerin gelungen, ihr Produkt bei zehn der letzten zwölf Flugzeugtypen zu platzieren, für die die Flugzeughersteller Alleinlieferverträge angeboten hätten. Hierzu erklärt die Kommission in der Klagebeantwortung, dass die Klägerin alle Ausschreibungen für Flugzeuge gewonnen habe, an denen sie teilgenommen habe. Die Klägerin bestreitet dies und gibt vielmehr zu bedenken, dass der Wettbewerb auf dem betreffenden Markt lebhaft sei.
- 245 Die Klägerin bemerkt zu Recht, dass es sich dabei in mehreren Fällen nicht um große Verkehrsflugzeuge, sondern um große oder kleine Regionalflugzeuge gehandelt habe. Da die Kommission entsprechend diesen drei Flugzeugkategorien drei verschiedene Marktbereiche festgelegt hat, um das Vorliegen einer beherrschenden Stellung zu beurteilen, ist die betreffende Angabe als solche für jeden der drei Bereiche, insbesondere auch für große Verkehrsflugzeuge, irrelevant.
- 246 Ebenso bezieht sich das Beispiel, das die Klägerin heranzieht, um darzutun, dass sie nicht alle Ausschreibungen für einen Alleinauftrag gewonnen hat, an denen sie teilgenommen hat, auf ein kleines Regionalflugzeug (ERJ-145). Dieses Beispiel ist somit in der vorliegenden Rechtssache ohne Belang, da die Kommission diesen Markt in der angefochtenen Entscheidung nicht analysiert hat.
- 247 Die Klägerin hat in der mündlichen Verhandlung die letzten vier Ausschreibungen für den Antrieb großer Verkehrsflugzeuge analysiert. Sie weist darauf hin, dass für Airbus A318 ursprünglich ein einziges Triebwerk, nämlich von P & W in Auftrag gegeben worden sei und dass später ein Triebwerk von CFMI hinzugekommen sei. Nach ergebnislosen Verhandlungen zwischen der Klägerin und Airbus für den Antrieb von A340 500–600 habe sich Airbus für Rolls-Royce als Alleinlieferant entschieden. Für A380 stammten die beiden in Auftrag gegebenen Triebwerke von Rolls-Royce und Engine Alliance. Für B777X schließlich sei die Klägerin trotz des heftigen Wettbewerbs von Rolls-Royce siegreich aus der Ausschreibung hervorgegangen. Die Klägerin schließt im Ganzen gesehen aus diesen Beispielen, dass sie auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge keine beherrschende Stellung einnehme.
- 248 Was speziell das Beispiel des Antriebs für A340 500–600 anbelangt, so hat die Kommission die

betreffende Ausschreibung in der 170. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung geprüft, worin sie feststellt, dass [...]. Die Klägerin bestreitet dies nicht, erklärt jedoch, dass [...]. Dieses Vorbringen [...] entkräftet indessen nicht die Feststellung der Kommission, dass dieses Beispiel mit dem Erscheinungsbild der beherrschenden Stellung der Klägerin vereinbar sei.

249 Allgemeiner betrachtet lassen die vier von der Klägerin in der mündlichen Verhandlung erörterten Ausschreibungen keinen offensichtlichen Fehler der Kommission im Hinblick auf das Vorliegen einer beherrschenden Stellung der Klägerin erkennen. Diese Beispiele zeigen effektiv, dass ein Wettbewerb auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge bestand. Das bloße Bestehen eines Wettbewerbs auf dem betreffenden Markt ist jedoch, wie oben dargelegt, nicht damit unvereinbar, dass einer der vorhandenen Wettbewerber über Mittel verfügt, mit deren Hilfe er weitgehend unabhängig von der Konkurrenz ist. Eine beherrschende Stellung ist nicht gleichbedeutend mit einem Monopol, so dass das Vorhandensein von Aufträgen für Mitbewerber des beherrschenden Unternehmens als solches nicht genügt, um die Feststellung zu entkräften, dass dieses Unternehmen eine beherrschende Stellung einnimmt.

250 Zudem sind die oben in den Randnummern 244 und 245 getroffenen Feststellungen bezüglich der fehlenden Relevanz bestimmter Darstellung der angefochtenen Entscheidung nicht ausschlaggebend im Gesamtkonzept der Analyse der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin auf dem betreffenden Markt. Sie entkräften daher nicht die Schlussfolgerung der Kommission hinsichtlich des Vorliegens dieser vorbestehenden beherrschenden Stellung.

e) Fehlender oder schwacher Wettbewerbs- und Kundendruck

Wettbewerbsdruck

251 In Bezug auf die Mitbewerber der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge führt die Kommission in der angefochtenen Entscheidung aus, dass die betreffenden Marktanteile von P & W unweigerlich schrumpften (174. bis 195. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) und dass Rolls-Royce ein technisch ernstzunehmender Mitbewerber sei, der jedoch insbesondere in Anbetracht seiner im Vergleich zur Klägerin geringen Größe [...] (196. bis 223. Begründungserwägung).

252 Die Klägerin trägt vor, dass die Kommission in der Entscheidung Engine Alliance die Auffassung vertreten habe, dass P & W und Rolls-Royce ernsthafte und lebensfähige Mitbewerber der Klägerin seien. Jedoch ist weder die Kommission noch gar das Gericht an die Feststellungen in der genannten Entscheidung gebunden (vgl. oben, Randnrn. 118 und 120 und die dort zitierte Rechtsprechung).

253 Das Kräfteverhältnis zwischen den verschiedenen auf einem Markt miteinander konkurrierenden Unternehmen gehört grundsätzlich zur Beurteilung einer komplexen wirtschaftlichen Situation, für die die Kommission über einen Beurteilungsspielraum verfügt (vgl. insbesondere oben, Randnrn. 60 ff. und die dort zitierte Rechtsprechung).

254 Die Kommission bestreitet nicht das Vorhandensein eines bestimmten Wettbewerbs durch P & W und Rolls-Royce auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge.

– Zur Position von P & W

255 Bei näherer Betrachtung der Position von P & W trägt die Kommission auf Unterlagen gestützte Beweismittel sowie Zahlen vor, die zeigen, dass die von diesem Unternehmen hergestellten Triebwerke vor allem als Antrieb für Flugzeuge dienen, die nicht mehr hergestellt werden, und dass der Marktanteil des Unternehmens zurückgeht.

256 Dieser verhältnismäßige Rückgang beruht insbesondere darauf, dass der Marktanteil von P & W am Triebwerksbestand bei Flugzeugen, die nicht mehr hergestellt werden, höher ist als der Marktanteil am Triebwerksbestand bei Flugzeugen, die noch in Produktion sind (81. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Außerdem ist der Anteil des Triebwerksbestands des Unternehmens bei Flugzeugen, die noch hergestellt werden (26,5 %), höher als sein Anteil am Auftragsbestand mit nur 16 %.

257 Die Kommission verweist insbesondere auf von einem GE-Mitarbeiter in einer internen Aufzeichnung wiedergegebene Äußerungen des Vorsitzenden von UTC, also der Muttergesellschaft

- von P & W, vom 22. September 1999, wonach gegenwärtig mehr P & W-Triebwerke außer Dienst gestellt werden als Triebwerke von anderen Herstellern und die Hälfte der 450 im Jahr 1999 am Boden verbliebenen, also geparkten Flugzeuge mit P & W-Triebwerken ausgestattet war (177. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Nach dem UTC-Jahresbericht 2000 sind die Einnahmen von P & W 1999 gegenüber 1998 um 202 Mio. USD, also um 3 %, gesunken; Ursache dafür sind weniger Auslieferungen von militärischen und zivilen Triebwerken und geringere Mengen von zivilen Ersatzteilen, z. T. ausgeglichen insbesondere durch Zuwächse in den Bereichen der zivilen Wartung und Instandsetzung (181. Begründungserwägung). Die Kommission führt in der 183. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ferner aus, dass [...].
- 258 In der 185. bis 187. Begründungserwägung wird weiter dargelegt, dass anscheinend [...]. Die Kommission schließt daraus, dass sich die unabhängigen Tätigkeiten von P & W in Zukunft hauptsächlich auf andere Triebwerksbereiche als auf den Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge konzentrieren werden.
- 259 Die Klägerin bestreitet nicht unmittelbar die von der Kommission vorgetragene Sachverhaltselemente, bemerkt jedoch, dass P & W weiter investiere, um die Triebwerke des Unternehmens zu verbessern, und mit der Klägerin an Engine Alliance teilgenommen habe, um ein völlig neues Triebwerk für A380 und B747-400 zu entwickeln. Zudem sei der Absatz des P & W-Triebwerks für den Antrieb von A318 stärker als derjenige des Alternativtriebwerks von CFMI für diesen Flugzeugtyp. Dies zeigt zwar, dass P & W weiterhin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge tätig ist, es widerlegt jedoch nicht die Darstellung der Kommission.
- 260 Es besteht zwar, wie die Klägerin unter Hinweis auf das Zitat in der 192. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung erklärt [...], zwischen ihr und P & W auf bestimmten Märkten ein Wettbewerb, der punktuell sogar sehr lebhaft sein kann. Die Entwicklung und der Umfang des Marktanteils von P & W verdeutlichen jedoch den begrenzten Charakter dieses Wettbewerbs, wobei der oben erwähnte Umstand, dass die Klägerin indessen insbesondere dank der Intervention von GECAS trotz der Standardisierungserwägungen den betreffenden Auftrag für sich gewinnen konnte, aussagekräftiger ist als die Feststellung, dass der Markt umkämpft war. Wie der Verfasser der in der 192. Begründungserwägung genannten E-Mail ausgeführt hat, „[...]“; dieses Beispiel verdeutlicht konkret die Möglichkeit der Koexistenz eines bestimmten Wettbewerbs und der Vormacht eines der präsenten Wettbewerber.
- 261 Im Licht der vorstehenden Erwägungen konnte die Kommission insbesondere anhand der von ihr in der angefochtenen Entscheidung ausdrücklich genannten Zahlen und auf Unterlagen beruhenden Nachweise in der 194. Begründungserwägung zu Recht zu der Feststellung gelangen, dass P & W auf einem Großteil des Triebwerksmarktes für große Verkehrsflugzeuge kein wirklicher direkter unabhängiger Wettbewerber für die Klägerin mehr ist.
- Zur Position von Rolls-Royce
- 262 In Bezug auf Rolls-Royce erklärt die Kommission in der angefochtenen Entscheidung, dass die Wettbewerbsposition des Unternehmens gegenüber der Klägerin durch [...] beeinträchtigt sei (Begründungserwägung 196 ff.).
- 263 Sie erwähnt insbesondere eine E-Mail des Präsidenten von GECAS, worin dargelegt wird [...] (200. und 204. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 264 Die Kommission verweist auch auf eine interne Unterlage [...] (205. Begründungserwägung).
- 265 Sie führt aus, [...] Rolls-Royce habe mit Hilfe von Risk and Revenue Sharing Partner-Programmen (RRSP) eine externe Finanzierung in Anspruch nehmen müssen, um neue Triebwerke zu entwickeln, und erwähnt hierbei Kommentare von Finanzanalysten von Schroder Salomon Smith Barney, aus denen hervorgehe, dass diese Programme für Rolls-Royce sehr wichtig geworden seien. Nach Ansicht der Deutschen Bank sei es Besorgnis erregend, dass etwa 60 % des von Rolls-Royce erzielten Reingewinnzuwachses vor Zinsen und Steuern aus den RRSP-Programmen mit eingeschränkter Vorhersehbarkeit stamme, wobei die erwarteten Veränderungen im Kapitalflussgefüge der genannten Programme das Unternehmen zunehmend unter Druck setzen würden, da die Zuflüsse nach 2001 zurückgehen dürften (201. bis 203. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

- 266 Die Kommission legt dar, dass [...] (211. bis 214. Begründungserwägung).
- 267 Ferner gibt die Kommission zu bedenken, dass die Klägerin der „etablierte Lieferant“ bei einer großen Anzahl von Fluggesellschaften in dem Sinne sei, dass ihre Triebwerke mehr als 60 % des Triebwerksbestands bei derzeit in Produktion befindlichen Flugzeugen ausmachten (215. bis 217. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Sie zitiert in der 218. Begründungserwägung eine Erklärung von Rolls-Royce, aus der hervorgehe, dass [...].
- 268 Nach Ansicht der Klägerin ist Rolls-Royce ein technisch sehr starker Mitbewerber, und so habe die Kommission in der Entscheidung Engine Alliance erklärt, dass „Rolls-Royce seinen Marktanteil aus [baut] und die Kapazitäten zur Entwicklung neuer Triebwerke und Ableitungen bestehender Triebwerke [hat]“. Zudem sei es absurd, auf [...] zu verweisen, da dies in Wahrheit den erheblichen geschäftlichen Erfolg dieses Unternehmens kennzeichne.
- 269 Die einschlägigen Feststellungen in der angefochtenen Entscheidung und die entsprechenden Darlegungen der Klägerin lassen erkennen, dass die Geschäftsgrundlage von Rolls-Royce bei der Triebwerkherstellung für große Verkehrsflugzeuge als gesund anzusehen ist und hierbei keine unmittelbaren geschäftlichen oder finanziellen Schwierigkeiten auftreten. Zudem ist der Umstand [...] in der Tat grundsätzlich ein Zeichen für geschäftlichen Erfolg und finanzielle Beständigkeit.
- 270 Die Kommission hat jedoch den Geschäftserfolg von Rolls-Royce in der angefochtenen Entscheidung nicht geleugnet. Sie hat insbesondere den Umstand [...] nicht, wie die Klägerin behauptet, als kommerziellen Schwachpunkt betrachtet. Andererseits hat sie dargelegt, dass das Unternehmen trotz seiner Stärken [...] und demnach nicht als angemessenes Gegengewicht auf dem Markt für große Verkehrsflugzeuge im Allgemeinen angesehen werden könne, um die Klägerin an einem weitgehend unabhängigen Vorgehen zu hindern.
- 271 Die Kommission hat nämlich in der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass [...] (211. bis 213. Begründungserwägung). Die Klägerin bestreitet in ihren Schriftsätzen nicht den Sachverhalt, auf dem diese Untersuchungsergebnisse beruhen, und bemerkt nur, dass [...]. Diese Darlegung stützt indessen die spezifische Feststellung der Kommission in der 214. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, wonach [...].
- 272 Was die finanzielle Situation von Rolls-Royce anbelangt, so geht aus den oben in den Randnummern 263 bis 265 genannten Ausführungen der Kommission hervor [...] und dass der Finanzierungsmodus für die jüngsten Projekte des Unternehmens, nämlich die Zuhilfenahme der RRSP-Programme, einen negativen Einfluss auf die künftigen Einnahmen haben wird. Die Kommission stützt sich hierbei auf die Äußerungen unabhängiger Finanzanalysten, die sich speziell damit befassen haben, welche Folgen sich für Rolls-Royce aus der genannten Finanzierung ergeben. Die Klägerin bemerkt hingegen lediglich, Rolls-Royce sei allgemein in guter geschäftlicher Verfassung, ohne zu erklären, weshalb das Untersuchungsergebnis der Kommission bezüglich [...] von Rolls-Royce unrichtig sein soll.
- 273 Somit ist kein offensichtlicher Beurteilungsfehler der Kommission bei der in der 196. Begründungserwägung enthaltenen Feststellung zu erkennen, worin es heißt: „Auch wenn [Rolls-Royce] aus technischer Sicht ein sehr fähiger Lieferant ist, kann [das Unternehmen] deshalb nicht als glaubwürdiger Bieter für alle Triebwerke auf dem gesamten Markt auftreten, insbesondere wenn es um den Gewinn von Aufträgen als alleiniger Triebwerkslieferant geht.“

#### Kundendruck

- 274 In der angefochtenen Entscheidung (224. bis 228. Begründungserwägung) wird sodann dargelegt, weshalb kein ausgleichender Kundendruck durch die beiden einzigen Hersteller großer Verkehrsflugzeuge, Boeing und Airbus, und durch die Fluggesellschaften besteht.
- 275 Die Kommission führt im Wesentlichen aus, dass eine große Anzahl von Fluggesellschaften dadurch von der Klägerin abhängen, dass sie die Position eines etablierten Lieferanten für die Flotten dieser Gesellschaften einnehme. Die Nachfrage der Fluggesellschaften als Endnutzer der Triebwerke sei überdies weit gestreut, da keine einzelne Gesellschaft auf mehr als 5 % der Bestellungen komme (226. Begründungserwägung), was die Klägerin nicht bestreitet.

- 276 Auf die Flugzeughersteller habe die Klägerin durch deren Kunden einen großen Einfluss wegen des GE-Triebwerksbestands in den Flotten dieser Kunden. Die Kommission erinnert in diesem Zusammenhang daran, dass GECAS bei den Fluggesellschaften die „Saat“ für eine Nachfrage nach GE-getriebenen Flugzeugen ausbringen könne und dass GE Capital und GECAS die Triebwerkswahl dieser Gesellschaften sogar unmittelbar hätten beeinflussen können (228. Begründungserwägung).
- 277 Die Klägerin bemängelt hierbei zwei Punkte. Sie bemerkt erstens, die Kommission habe in ihrer Entscheidung Allied Signal/Honeywell festgestellt, dass Boeing und Airbus mächtige Abnehmer seien, und in dieser Entscheidung sowie in der Entscheidung EADS erklärt, dass die Fluggesellschaften eine erhebliche Käufermacht besäßen. Hierbei genügt der auch von der Kommission vorgetragene Hinweis, dass die in den betreffenden Entscheidungen festgestellte Käufermacht gegenüber anderen Unternehmen als der Klägerin in Bezug auf andere Erzeugnisse bestand. Da sich die Kommission hier jedoch auf der Klägerin zugute kommende Vorteile und auf deren spezifische Situation auf den Triebwerksmärkten stützt, ist die genannte Argumentation ohne Belang.
- 278 Zweitens führt die Klägerin aus, dass sich weder Boeing noch Airbus dem Zusammenschluss widersetzt hätten. Dies ist jedoch ohne Belang für die Frage, ob die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung innehatte. Der fehlende Widerspruch gegen den Zusammenschluss könnte mehrere Gründe haben und insbesondere, wie die Kommission in der mündlichen Verhandlung erklärt hat, darauf beruhen, dass Boeing und Airbus kein ausgesprochenes Interesse an einer Preissenkung für Triebwerke haben, sofern beide in gleicher Weise von dem verhältnismäßig hohen Preisniveau betroffen sind. Würde man zudem einem fehlenden Widerspruch eine zu große Bedeutung beimessen, so könnte dies bedeuten, dass die Kunden eines Unternehmens durch eine Art privater Fusionskontrolle bestimmen könnten, ob ihr Lieferant auf dem betreffenden Markt eine beherrschende Stellung innehat.
- 279 Folglich ist dieses Vorbringen der Klägerin zurückzuweisen. Im Licht der vorstehenden Feststellungen zur Machtposition der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge liegt somit kein Sachfehler und kein offensichtlicher Beurteilungsfehler der Kommission vor, wenn sie festgestellt hat, dass Boeing, Airbus und die Fluggesellschaften keinen Kundendruck auf die Klägerin in einem Maß ausüben, das ihre Schlussfolgerung bezüglich des Bestehens einer beherrschenden Stellung der Klägerin entkräften könnte.

f) Ergebnis zur beherrschenden Stellung

- 280 In Anbetracht all dieser Erwägungen konnte die Kommission in der 229. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ohne offensichtlichen Beurteilungsfehler zu dem Ergebnis gelangen, dass die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge innehatte.

*C – Zur vertikalen Verflechtung*

*1. Vorbringen der Parteien*

- 281 Was den Pfeiler der angefochtenen Entscheidung anbelangt, der sich auf die vertikale Verflechtung aufgrund der Verbindung stützt, die sich ergäbe, wenn die Triebwerksstarter von Honeywell und die Triebwerke der Klägerin zusammengelegt würden, so verkennt die Kommission nach Meinung der Klägerin, dass Honeywell die mit der Klägerin in Wettbewerb stehenden Triebwerkhersteller mit ihren Startern beliefert. Die Kommission liefere keinen Beweis dafür, dass der Zusammenschluss zur Verdrängung der Mitbewerber der durch die Fusion entstehenden Einheit führen würde, zumal ein Starter nur 0,2 % des Triebwerkpreises ausmache.
- 282 Die Klägerin hat in ihrer schriftlichen Erwiderung auf die Stellungnahmen von Rolls-Royce und Rockwell sowie in der mündlichen Verhandlung weiter ausgeführt, die Kommission hätte gemäß dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben, Randnr. 58) den Verpflichtungen der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit aus Artikel 82 EG Rechnung tragen müssen.
- 283 Die Klägerin habe hinsichtlich der Verpflichtungen für die Starter vorgeschlagen, die Starterherstellung von Honeywell für Flugzeugtriebwerke aufzugeben. Die in der angefochtenen Entscheidung genannten Einwände gegen diese Verpflichtung entbehrten jeder Grundlage.

- 284 Die Kommission, unterstützt von Rolls-Royce, weist darauf hin, dass Honeywell nach Lage des Marktes der einzige unabhängige und glaubwürdige Anbieter von Triebwerksstartern für große Verkehrsflugzeuge sei und dass die Zusammenführung von Honeywell mit dem beherrschenden Triebwerkhersteller der neuen Unternehmenseinheit erlauben würde, in einer Weise unabhängig vorzugehen, die zuvor nicht möglich gewesen sei. Im Übrigen beschränke sich die Kritik der Klägerin an der Zurückweisung der Verpflichtungen hinsichtlich des betreffenden Marktsegments auf bloße Behauptungen.
- 285 Rolls-Royce betont insbesondere, dass die Starter einen wesentlichen Bestandteil aller Triebwerke darstellten und dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses diese Komponente zu günstigeren Bedingungen erhalten könnte. Es wäre überdies finanziell und technisch schwierig, einen anderen Lieferanten als Honeywell zu wählen.

## *2. Würdigung durch das Gericht*

- 286 Die Kommission beschreibt in der 331. bis 340. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung die Position von Honeywell bei einer Reihe von Triebwerkzubehör- und -steuerausrüstungen. Hierbei wird Honeywell ein Anteil von [50 bis 60] % am Markt eines dieser Erzeugnisse, nämlich der Triebwerksstarter, zugeschrieben, wobei Hamilton Sundstrand, eine Tochtergesellschaft von P & W, mit einem Anteil von [40 bis 50] % bezogen auf das Produktionsvolumen den zweiten Platz einnimmt (337. und 339. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 287 Die Kommission ist in der angefochtenen Entscheidung nicht davon ausgegangen, dass der Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung von Honeywell führt.
- 288 In der 419. Begründungserwägung heißt es hingegen: „Abgesehen von den Folgen der Paketangebote wird die geplante Fusion [die] beherrschende Stellung [der Klägerin] auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge auch verstärken, weil die konkurrierenden Triebwerkhersteller infolge der vertikalen Beziehung zwischen [der Klägerin] als Triebwerkhersteller und Honeywell als Lieferant von Triebwerksstartern an [die Klägerin] und [ihre] Mitbewerber vertikal vom Markt ausgeschlossen werden.“ In der 420. Begründungserwägung führt die Kommission weiter aus: „Nach der geplanten Fusion würde das neue Unternehmen daran interessiert sein, die Lieferungen von Honeywell-Triebwerksstartern an konkurrierende Triebwerkhersteller zu verzögern oder zu unterbrechen, was bei Letzteren eine Beeinträchtigung bei Lieferung, Vertrieb, Rentabilität und Wettbewerb zur Folge hätte. Ebenso könnte das neue Unternehmen auch die Preise für Triebwerksstarter oder deren Ersatzteile anheben und auf diese Weise für eine Kostensteigerung bei seinen Konkurrenten sorgen und so ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem neuen Unternehmen noch weiter aushöhlen.“
- 289 Die Kommission hat sodann die verschiedenen Argumente der Klägerin gegen ihr Untersuchungsergebnis zurückgewiesen. Sie führt insbesondere aus, dass Hamilton Sundstrand Starter nur noch für P & W-Triebwerke herstelle und nach eigener Aussage selbst im Fall einer Preiserhöhung kein Interesse am Verkauf seiner Starter an andere Triebwerkhersteller habe (338. und 421. Begründungserwägung). Nach Ansicht der Kommission ist Hamilton Sundstrand daher nicht als Wettbewerber von Honeywell zu betrachten (338. Begründungserwägung). Ihres Erachtens kann kein anderer Mitbewerber auf dem betreffenden Markt einen wirksamen Wettbewerbsdruck auf Honeywell ausüben, und zudem seien die Barrieren für Neueinsteiger sehr hoch, so dass auch die Möglichkeit des Einstiegs eines anderen Lieferanten in diesem Geschäftsbereich keinen echten Druck erzeuge (422. und 423. Begründungserwägung).
- 290 Ferner hat die Kommission den im Verwaltungsverfahren vorgetragene Einwand geprüft, dass Honeywell durch vertragliche Verpflichtungen daran gehindert werde, die Lieferung von Startern an bestimmte Abnehmer zu verweigern oder gar die Starterlieferung an Dritte einzustellen. Sie hält diese Verpflichtung nicht für wirksam, da trotz der genannten vertraglichen Regelungen eine Lieferverweigerung Honeywells erhebliche Störungen und Kosten für die mit der Klägerin konkurrierenden Triebwerkhersteller verursachen würde, zumal „eine derart strenge vertragliche Kontrolle, die beide Parteien in ihren Möglichkeiten der Marktabschottung ohne stichhaltigen Grund einschränkt, typisch für neuere Triebwerkprogramme [ist]. Ältere Programme beinhalten keine [derartigen] vertraglichen Regelungen ...“ (424. Begründungserwägung).
- 291 Die Kommission weist auch das Vorbringen zurück, dass es trotz Honeywells Anteil an

- Luftturbinenstartern bisher nicht zu einer Marktabschottung gekommen sei, und gibt hierbei zu bedenken, dass für diese kleinen Triebwerke Alleinlieferverträge geschlossen würden, so dass der Anreiz zum Ausschluss von Wettbewerbern viel geringer sei als dies für die Fusionseinheit bei großen Verkehrsflugzeugen der Fall wäre, wo Triebwerkaufträge an mehrere Lieferanten vergeben werden könnten (425. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Zu dem Vorbringen schließlich, dass Starter auch unmittelbar an die Flugzeughersteller geliefert werden könnten und dass die Verweigerung einer Lieferung an die Triebwerkhersteller durch Direktbestellungen von Startern durch die Flugzeughersteller umgangen werden könne, bemerkt die Kommission, dass die meisten Starter an die Triebwerklieferanten zum Zweck der Integration in das an den Flugzeughersteller fertig gelieferte Triebwerk verkauft würden (426. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 292 Die Klägerin hat vor dem Gericht keine Einwände dagegen vorgetragen, dass die Kommission aus den in der angefochtenen Entscheidung dargelegten und vorstehend wiedergegebenen Gründen das Vorbringen im Verwaltungsverfahren zurückgewiesen hat. Demgemäß ist im hier vorliegenden Verfahren davon auszugehen, dass die genannten Gründe diese Zurückweisung grundsätzlich rechtfertigen. Das Gericht hat hingegen das Vorbringen der Klägerin zu prüfen, das in den vorstehenden Randnummern 281 bis 283 zusammengefasst ist.
- 293 Die Auffassung der Kommission hinsichtlich einer Verstärkung der bereits bestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge beruht insbesondere darauf, dass die neue Unternehmenseinheit nach dem Zusammenschluss veranlasst wäre, „die Lieferung von Honeywell-Triebwerksstartern an konkurrierende Triebwerkhersteller zu verzögern oder zu unterbrechen“, und dass sie in der Lage wäre, den Preis anzuheben. Die Kommission hat bei der Zurückweisung des Vorbringens bezüglich der vertraglichen Verpflichtungen, die eine Lieferungsverweigerung Honeywells verhindern würden, auch erwähnt, dass eine derartige Verweigerung in der Praxis erhebliche Störungen und Kosten für die konkurrierenden Triebwerkhersteller mit sich bringen würde.
- 294 Die Triebwerkzubehör- und -steuerausrüstungen von Honeywell, einschließlich Starter, kommen unstreitig bei einer erheblichen Anzahl von Triebwerken der Wettbewerber der Klägerin, insbesondere bei Rolls-Royce, zum Einsatz. In Anbetracht der von der Klägerin nicht bestrittenen Geschäftspolitik des wichtigsten Wettbewerbers von Honeywell (Hamilton Sundstrand), seine Starter nicht mehr frei zu verkaufen, hängt Rolls-Royce nunmehr von Honeywell ab, so dass dessen [50 bis 60]-%iger Marktanteil nicht angemessen den Umfang des geschäftlichen Einflusses wiedergibt, den Honeywell gegenüber Rolls-Royce ausübt. Wie die Kommission in der 425. Begründungserwägung auch darlegt, bietet der Umstand, dass bei großen Verkehrsflugzeugen im Gegensatz zu Flugzeugen mit Luftturbinenantrieb häufig eine Triebwerkwahl besteht, für den Triebwerkhersteller einen besonderen, in einem anderen Zusammenhang nicht gegebenen Anreiz zum unmittelbaren Ausschluss seiner Mitbewerber.
- 295 Die im vorliegenden Teil des Urteils behandelten Auswirkungen des Zusammenschlusses sind keine Konglomerat-Wirkungen, da sie sich aus einer unmittelbaren vertikalen Beziehung zwischen Lieferant und Abnehmer ergeben. Aus der vorstehenden Darlegung, insbesondere aus Randnummer 293, geht indessen hervor, dass die These der Kommission in Bezug auf die durch diese Beziehung verursachten wettbewerbswidrigen Effekte des Zusammenschlusses von der künftigen Verhaltensweise der neu entstehenden Unternehmenseinheit abhängt, ohne die dieser Aspekt der Fusion keine schädlichen Folgen hätte. Die Kommission muss daher aussagekräftige Beweise für die Wahrscheinlichkeit dieses Verhaltens erbringen (vgl. entsprechend Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, und vorstehende Randnrn. 65 f.).
- 296 Diese Beweise können in bestimmten Fällen aus Wirtschaftsstudien bestehen, die die voraussichtliche Entwicklung der Marktsituation aufzeigen und erkennen lassen, dass für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit der Anreiz besteht, sich in bestimmter Weise zu verhalten. Wie die Klägerin bemerkt, hat die Kommission derartige Beweise nicht erbracht.
- 297 Da jedoch im Gemeinschaftsrecht der Grundsatz der freien Beweiswürdigung gilt (vgl. in diesem Sinne Schlussanträge des zum Generalanwalt bestellten Richters Vesterdorf zum Urteil des Gerichts vom 24. Oktober 1991 in der Rechtssache T-1/89, Rhône-Poulenc/Kommission, Slg.1991, II-867, 869 und 954, sowie die dort zitierte Rechtsprechung), ist das Fehlen eines Beweises dieser Art als solches nicht entscheidend. Insbesondere wenn offensichtlich ist, dass das Geschäftsinteresse eines Unternehmens überwiegend ein bestimmtes Verhalten erwarten lässt, wie etwa die Ausnutzung einer Möglichkeit zur Störung eines Konkurrenzunternehmens, begeht die Kommission keinen

- offensichtlichen Beurteilungsfehler mit dem Schluss, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit das erwartete Verhalten voraussichtlich in die Tat umsetzen wird. Unter diesen Umständen können die bloßen wirtschaftlichen und geschäftlichen Realitäten des Einzelfalls den nach der Rechtsprechung erforderlichen aussagekräftigen Beweis darstellen.
- 298 Im vorliegenden Fall hat die Kommission, erstens, festgestellt, dass das Angebot für Starter sehr begrenzt ist, wodurch die Klägerin und ihre Mitbewerber, insbesondere Rolls-Royce, weitgehend von Honeywell abhängen, und, zweitens, dass der Zusammenschluss eine vertikal integrierte Unternehmensstruktur entstehen lässt, die die Herstellung einer wichtigen Komponente (Starter) mit der Herstellung des nachgelagerten Endprodukts verbindet, bei dem bereits eine beherrschende Stellung auf dem Markt vorliegt. Aufgrund dieser Marktbedingungen ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass das Geschäftsinteresse der neuen Unternehmenseinheit diese – gegenwärtig abgesehen von etwaigen rechtlichen Verpflichtungen, die sich hierbei auswirken könnten – veranlassen würde, ihre Machtposition als in bestimmten Fällen unumgänglicher Lieferant eines preislich verhältnismäßig wenig ins Gewicht fallenden, aber für den Betrieb eines Triebwerks wesentlichen Bestandteils zu nutzen, um die Triebwerkherstellung ihrer Mitbewerber zu stören.
- 299 Die einschlägige Analyse der Kommission ist auch ohne Wirtschaftsstudie überzeugend, da klar zu erkennen ist, dass das erwartete Verhalten, das der durch den Zusammenschluss entstehenden Unternehmenseinheit eine erhebliche Schädigung der Konkurrenzinteressen ermöglicht, im Geschäftsinteresse dieser neuen Einheit liegt. Es ist nämlich unstrittig, dass ein Starter nur einen sehr kleinen Teil der Kosten des Triebwerks ausmacht, nämlich 0,2 % nach Angabe der Klägerin in deren Erklärungen zur Streithilfe. Daher ist der Gewinn, den die neue Unternehmenseinheit mit dem Starterverkauf an Rolls-Royce und P & W erzielen könnte, zweifellos unbedeutend im Vergleich zu dem Gewinn, der sich zu ihren Gunsten ergäbe, wenn sie ihren Marktanteil bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge zu Lasten der genannten Mitbewerber ausweitet.
- 300 In diesem Zusammenhang hat die Kommission bei ihrer Untersuchung der Möglichkeit, dass Hamilton Sundstrand seine Starter wieder frei verkauft, in der angefochtenen Entscheidung spezifisch dargelegt, dass „[d]ie erwarteten Gewinne auf dem vorgelagerten Markt, die mit dem Verkauf von Triebwerksstartern an [Rolls-Royce] erzielt würden, jedoch kein Ausgleich für den Gewinnverlust [wären], den P & W auf dem nachgelagerten Markt für Triebwerke erleiden würde“ (338. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung; vgl. auch 421. Begründungserwägung). Diese schlüssigen kaufmännischen Gesichtspunkte stützen auch die Auffassung der Kommission in dem Sinne, dass ein Anreiz für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit besteht, ihre Starterlieferungen für Triebwerke großer Verkehrsflugzeuge an ihre Mitbewerber zu beschränken oder zu unterbrechen.
- 301 Zu der Möglichkeit, dass rechtliche Verpflichtungen aus Verträgen das von der Kommission erwartete Verhalten verhindern, ist zunächst festzustellen, dass aus den vorstehend in den Randnummern 290 bis 292 genannten Gründen, insbesondere in Anbetracht der in Randnummer 292 erwähnten Nichtbestreitung vor dem Gericht, im vorliegenden Verfahren nicht feststeht, dass vertragliche Regelungen, die eine etwaige Verkaufsverweigerung untersagen sollen, das von der Kommission vorausgesehene wettbewerbsschädliche Verhalten der neuen Unternehmenseinheit verhindern können.
- 302 Die Klägerin trägt jedoch weiter, gestützt auf die Erwägungen des Gerichts im nach Erhebung der vorliegenden Klage ergangenen Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58), vor, dass die Kommission die Verpflichtungen hätte berücksichtigen müssen, die sich für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit aus Artikel 82 EG ergeben (Randnrn. 156 bis 160 des Urteils). Nach Ansicht der Klägerin würde – vorausgesetzt, die Analyse der Geschäfts- und Wettbewerbssituation auf dem betreffenden Markt wäre zutreffend – das von der Kommission vorausgesehene Verhalten, bei dem die durch die Fusion entstehende Einheit aus freien Stücken die Herstellung von Konkurrenztriebwerken stören würde, offensichtlich einen Missbrauch der bereits bestehenden beherrschenden Stellung darstellen, die die Kommission bei Triebwerken für große Flugzeuge festgestellt hat. Da die Kommission den Abschreckungseffekt nicht geprüft habe, der sich im vorliegenden Fall aus einer etwaigen Anwendung von Artikel 82 ergeben könne, sei ihr Untersuchungsergebnis hinsichtlich eines bei der neuen Unternehmenseinheit zu erwartenden Anreizes für ein Verhalten der vorausgesehenen Art verfälscht.
- 303 Wie der Gerichtshof in seinem Urteil Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60, Randnrn. 74 bis 78) im Rechtsmittelverfahren festgestellt hat, hat das Gericht im Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) zu Recht angenommen, dass die Wahrscheinlichkeit bestimmter künftiger Verhaltensweisen umfassend geprüft werden müsse, d. h. unter

- Berücksichtigung sowohl der Anreize für solche Verhaltensweisen als auch der Faktoren – einschließlich der etwaigen Rechtswidrigkeit der Verhaltensweisen –, die diese Anreize verringern oder sogar beseitigen könnten. Der Gerichtshof hat jedoch insbesondere auch festgestellt, dass es dem Präventionszweck der Verordnung Nr. 4064/89 widerspräche, wenn verlangt würde, dass die Kommission bei jedem geplanten Zusammenschluss prüft, inwieweit die Anreize für ein wettbewerbswidriges Verhalten aufgrund der Rechtswidrigkeit der fraglichen Verhaltensweisen sowie der Wahrscheinlichkeit ihrer Entdeckung und ihrer Verfolgung durch die zuständigen Behörden verringert oder sogar beseitigt würden (vgl. oben, Randnrn. 72 ff.).
- 304 Demgemäß muss die Kommission grundsätzlich den gegebenenfalls rechtswidrigen und somit sanktionierbaren Charakter einer Verhaltensweise als Faktor berücksichtigen, der die Anreize eines Unternehmens für ein bestimmtes Verhalten verringern oder sogar beseitigen kann (vgl. oben, Randnr. 74). Sie muss hingegen nicht dartun, dass das voraussichtliche Verhalten tatsächlich einen bzw. keinen Verstoß gegen Artikel 82 EG begründet und dass dieser Verstoß gegebenenfalls festgestellt und geahndet werden kann, sondern kann sich auf eine kurz gefasste Analyse anhand der ihr vorliegenden Anhaltspunkte beschränken.
- 305 Im vorliegenden Fall erwartete die Kommission für Triebwerksstarter Verhaltensweisen, die bezwecken und im Erfolgsfall bewirken, dass die beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge spezifisch durch eine Schwächung der Mitbewerber der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit verstärkt wird. Die betreffenden Verhaltensweisen, d. h. eine Unterbrechung der Starterlieferungen an die Mitbewerber oder auch eine Verkaufsverweigerung für diesen Triebwerksbestandteil sowie Preiserhöhungen, würden nämlich nur dann eine Wirkung auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge entfalten, wenn sie der Triebwerkherstellung der Mitbewerber der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit erheblich schaden.
- 306 Hierzu ist zu bemerken, dass eine beherrschende Stellung einem Unternehmen zwar nicht das Recht nimmt, seine eigenen Interessen zu wahren, dass indessen aus einer gefestigten Rechtsprechung hervorgeht, dass dies missbräuchlich ist, wenn damit spezifisch bezweckt wird, diese beherrschende Stellung zu verstärken und sie zu missbrauchen (Urteil *United Brands/Kommission*, oben zitiert in Randnr. 117, Randnr. 189, und Urteil des Gerichts vom 1. April 1993 in der Rechtssache T-65/89, *BPB Industries und British Gypsum/Kommission*, Slg. 1993, II-389, Randnrn. 117 ff.; vgl. auch Urteil des Gerichts vom 8. Oktober 1996 in den verbundenen Rechtssachen T-24/93 bis T-26/93 und T-28/93, *Compagnie maritime belge transports u. a./Kommission*, Slg. 1996, II-1201, Randnr. 149). Somit begründet die Weigerung eines sich in einer beherrschenden Stellung befindlichen Unternehmens, eine wesentliche Komponente an die Mitbewerber zu verkaufen, als solche einen Missbrauch dieser Stellung (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofes vom 6. März 1974 in den verbundenen Rechtssachen 6/73 und 7/73, *Istituto Chemioterapico Italiano und Commercial Solvents/Kommission*, Slg. 1974, 223, Randnr. 25).
- 307 Zur Möglichkeit einer Preiserhöhung für die Starter der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit ist zu bemerken, dass eine derartige Erhöhung, um sich materiell auf die Wettbewerbsfähigkeit von Rolls-Royce bei Triebwerken für große Flugzeuge auszuwirken, so hoch sein müsste, dass sie in klarer Weise ein missbräuchliches Vorgehen darstelle. So würde etwa eine ohne ersichtlichen kaufmännischen Grund vorgenommene 50%ige Preisanhebung für die Starter nur einen 0,1%igen Preisanstieg für ein Triebwerk bedeuten und hätte daher praktisch keine Auswirkung auf den Triebwerksmarkt. Würde zudem eine Preisanhebung für Starter in nicht diskriminierender Weise vorgenommen, so könnte sie Kunden der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit verärgern und der neuen Unternehmenseinheit daher schaden. Sie könnte insbesondere die Beziehungen der neuen Einheit mit den Fluggesellschaften beeinträchtigen, da diese Gesellschaften Starter sowohl mittelbar als Flugzeugkäufer als auch unmittelbar auf dem Anschlussmarkt beziehen und überdies potenzielle Kunden der durch die Fusion entstehenden Einheit für Triebwerke sowie für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse sind. Würde hingegen eine derartige Preisanhebung in diskriminierender Weise auf die Mitbewerber der neuen Einheit angewendet, so wäre offensichtlich, dass damit eine Marktabschottung bezweckt wird und dies daher einen Missbrauch darstellt.
- 308 Ebenso würde es die Kunden der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit verärgern, wenn diese nach der Fusion die Belieferung allgemein stören würde, und es läge ein klarer Missbrauch vor, wenn diese Störung in diskriminierender Weise, insbesondere gegenüber Rolls-Royce, vorgenommen würde.
- 309 Aus diesen Erwägungen geht hervor, dass die von der Kommission vorausgesehenen

Verhaltensweisen einen Missbrauch einer beherrschenden Stellung darstellen können. Je überzeugender im vorliegenden Fall die These der Kommission hinsichtlich der Wirksamkeit der in Rede stehenden Verhaltensweisen ist und je klarer somit ein geschäftlicher Anreiz für die Umsetzung dieser Verhaltensweisen besteht, umso größer sind die Aussichten, dass sie als wettbewerbswidrig identifiziert werden. Gerade die extremsten von der Kommission vorausgesehenen Verhaltensweisen wären nämlich am wirksamsten, um eine Schädigung der Konkurrenzbetriebe zu erreichen, und zugleich am meisten dazu geschaffen, sichtbare und offensichtliche Missbräuche der beherrschenden Stellung der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit darzustellen und folglich geahndet zu werden.

310 Hierbei steht der Umstand, dass der Missbrauch auf einem bestimmten Markt (hier auf dem Startermarkt) begangen würde, nicht der Annahme entgegen, dass es sich bei dem für die Beurteilung des Vorliegens einer beherrschenden Stellung relevanten Markt um den damit verbundenen nachgelagerten Markt (hier um den Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge) handelt, da das von der Kommission erwartete Verhalten auf dem erstgenannten Markt spezifisch darauf abzielt, die beherrschende Stellung des Unternehmens auf dem letztgenannten Markt aufrechtzuerhalten oder zu verstärken (vgl. in diesem Sinne Urteil AKZO/Kommission, oben zitiert in Randnr. 115, Randnrn 40 bis 45, und Urteil des Gerichts vom 17. Dezember 2003 in der Rechtssache T-219/99, British Airways/Kommission, Slg. 2003, II-5917, Randnrn. 270 bis 300).

311 Somit verfügte die Kommission in Anbetracht der Feststellung, dass eine beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Flugzeuge vor dem Zusammenschluss bestand (vgl. oben, Randnr. 280), zwangsläufig über alle erforderlichen Untersuchungselemente, um – ohne deshalb in dieser Hinsicht eine ins Einzelne gehende Untersuchung vornehmen zu müssen – zu beurteilen, inwieweit die von ihr erwarteten Verhaltensweisen auf dem Startermarkt Verstöße gegen Artikel 82 EG darstellen und als solche geahndet werden könnten. Sie hat daher einen Rechtsfehler begangen, als sie es unterlassen hat, die abschreckende Wirkung zu berücksichtigen, die sich daraus für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit ergeben könnte.

312 Zudem hätte die Berücksichtigung dieser abschreckenden Wirkung wohl tatsächlich einen Einfluss auf die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit der betreffenden Verhaltensweisen durch die Kommission haben können. Unter diesen Umständen ist es nicht Sache des Gerichts, die von der Kommission vorzunehmende Beurteilung durch seine eigene zu ersetzen, indem es festzustellen versucht, was die Kommission getan hätte, wenn sie den genannten Abschreckungseffekt des Artikels 82 EG berücksichtigt hätte. Somit ist die Analyse der Kommission hinsichtlich dieses Teils der Sache mit einem offensichtlichen Beurteilungsfehler behaftet, da hierbei nicht der erhebliche Faktor berücksichtigt wurde, den der Abschreckungseffekt des Artikels 82 EG darstellt.

### *3. Schlussfolgerung*

313 Demnach ist der Pfeiler der angefochtenen Entscheidung, der sich darauf stützt, dass die vorbestehende beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge durch die vertikale Überschneidung zwischen der Herstellung der genannten Triebwerke durch die Klägerin und der Herstellung von Startern für diese Triebwerke durch Honeywell verstärkt wird, rechtlich nicht hinreichend dargetan.

314 Somit braucht im vorliegenden Verfahren nicht geprüft zu werden, ob die Kommission zu Recht die von den anmeldenden Parteien vorgeschlagene Verpflichtung bezüglich der Starter zurückgewiesen hat.

#### *D – Zu den Konglomerat-Wirkungen*

##### *1. Zur Finanzkraft und vertikalen Integration*

###### *a) Vorbringen der Parteien*

315 Zu dem Pfeiler der angefochtenen Entscheidung, der sich auf die Finanzkraft und auf die vertikale Integration aufgrund der Wirkung von GE Capital – einer GE-Finanzgesellschaft –, von GECAS und von GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG) – einer GE-Flugzeugleasinggesellschaft – stützt, erklärt die Klägerin, die Kommission weise für keinen Triebwerksmarkt und für keinen Markt von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen nach, dass eine beherrschende Stellung durch diese Gesellschaften begründet oder verstärkt werde.

#### Zur Finanzkraft

- 316 Was GE Capital anbelange, so beruhen die Behauptungen der Kommission hinsichtlich der wettbewerbswidrigen Wirkungen der Verbindung der angeblichen Finanzkraft dieser Gesellschaft und Honeywells auf keinem rechtlichen, wirtschaftlichen oder sachlichen Grund. In Anbetracht des unüblichen Charakters dieser These unter dem Gesichtspunkt einer Wirtschaftsanalyse hätte die Kommission ein gründliches rechtliches und wirtschaftliches Untersuchungsergebnis vorlegen müssen.
- 317 Die Kommission verweist auf die objektiven, in der 107. Begründungserwägung genannten Faktoren, die die beherrschende Stellung der Klägerin begünstigten. Sie habe die Klägerin wegen der Kapitalstärke jedoch nicht benachteiligt, sondern diese Finanzkraft im spezifischen Rahmen der Luftfahrtindustrie berücksichtigt. Höhe und Dauer der Investitionen in dieser Industrie machten die Finanzkapazität zu einem entscheidenden Faktor der Wettbewerbsfähigkeit. Die Finanzierungsmöglichkeiten der Klägerin stünden außer jedem Verhältnis zu denjenigen der Mitbewerber dieses Unternehmens.
- 318 Diese objektiven Faktoren, die bereits vor dem Zusammenschluss insoweit zur beherrschenden Stellung der Klägerin beitrügen, als diese Machtposition zur Unterstützung der Geschäfts- und Unternehmenspolitik der Klägerin auf den Märkten für Flugzeugtriebwerke eingesetzt werden könne, würden die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit dabei unterstützen, eine beherrschende Stellung auch auf den Märkten der verschiedenen Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse zu erlangen.
- 319 Rockwell gibt dazu an, dass GE Capital als interne Bank und zugleich als Geldgeber für die Kunden der Klägerin diene. Rolls-Royce erklärt, der Kommission mehrere Beispiele dafür geliefert zu haben, dass die Klägerin ihre Finanzkraft genutzt habe, um Alleinaufträge für Triebwerke zu erhalten.

#### Zur vertikalen Integration

- 320 Was GECAS und GECCAG anbelangt, so widerspricht die Klägerin der „Share-Shifting“-Theorie der Kommission, wonach diese beiden Gesellschaften den Kauf von Honeywell-Erzeugnissen zu Lasten von Konkurrenzprodukten begünstigen würden. Selbst wenn sich die Tätigkeit von GECAS vor dem Zusammenschluss bei Triebwerken in dieser Weise ausgewirkt hätte, gebe es keinen Beweis dafür, dass dies nach dem Zusammenschluss auch zugunsten von Honeywell geschehen müsste, zumal es sich dabei um andersartige Geschäftsbereiche, nämlich Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse, handeln würde. Die Klägerin hat in der mündlichen Verhandlung darauf hingewiesen, dass die Kommission die Situation nicht Markt für Markt analysiert habe und sich vielmehr auf allgemeine Behauptungen beschränkt habe, ohne auf die Unterschiede zwischen diesen Märkten einzugehen.
- 321 Die Kommission führt aus, dass GECAS mit einem Anteil von 10 % der größte Abnehmer großer Verkehrsflugzeuge sei und bereits zur beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge beitrage.
- 322 Hinsichtlich der mit der vertikalen Integration verbundenen Auswirkungen in Bezug auf Honeywell verweist die Kommission auf die betreffenden Ausführungen in der angefochtenen Entscheidung und vertritt weiter, ebenso wie Rockwell, die Auffassung, es sei vorzuzusehen, dass die Klägerin ihre Methoden auf die Erzeugnisse von Honeywell ausdehnen werde. Sie macht insbesondere darauf aufmerksam, dass SFE-Erzeugnisse (supplier-furnished equipment, Hersteller-ausrüstungen) ausschließlich vom Flugzeughersteller ausgewählt würden und eine langfristige Einnahmequelle garantierten. Nach Ansicht der Kommission und Rockwells würde Honeywell unmittelbar nach dem Zusammenschluss davon profitieren, dass GE Capital in der Lage ist und den Anreiz bietet, Honeywell-Erzeugnissen mit Hilfe von GECAS Alleinaufträge zu verschaffen.
- 323 Die Kommission behauptet nicht, dass GECAS ausschließlich „Honeywell-only“-Flugzeuge kaufen würde, sondern dass GECAS als Hebel verwendet würde, um Flugzeughersteller und Fluggesellschaften zu veranlassen, Honeywell zu wählen oder Honeywell Alleinaufträge zu erteilen. Hierbei unterstreicht die Kommission das ungleiche Verhältnis zwischen der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit und deren Abnehmern aufgrund des hohen von dieser Einheit zu liefernden Anteils am Flugzeug. Die Kommission und Rockwell bemerken, dass die Mitbewerber von Honeywell zusehends abgedrängt würden und gezwungen wären, auf Marktnischen auszuweichen, in denen Honeywell nicht präsent sei.

324 In Bezug auf GECCAG räumt die Kommission ein, dass das Unternehmen bisher nicht an einer spekulativen Kaufpolitik interessiert gewesen sei. Dies würde sich ihres Erachtens radikal ändern, wenn Honeywell nach dem Zusammenschluss als wichtiger Lieferant von Ausrüstungen und Erbringer von Dienstleistungen für Geschäftsflugzeuge hinzukäme.

b) Würdigung durch das Gericht

#### Einleitung

325 Wie zunächst festzustellen ist, konnte die Kommission aus den vorstehend in den Randnummern 182 ff. dargelegten Gründen zu Recht davon ausgehen, dass die Tätigkeit von GECAS und die kommerzielle Hebelwirkung, die sich aus der Machtposition der Klägerin aufgrund der Finanzkraft von GE Capital ergibt, zur vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge beitragen.

326 Aus dieser Feststellung geht hingegen, wie die Klägerin zu Recht ausführt, nicht zwangsläufig hervor, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit nach dem Zusammenschluss den in der Vergangenheit bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge festgestellten Maßnahmen entsprechende Praktiken anwenden würde, um ihre Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse in der Weise zu fördern, dass auf den Märkten dieser Erzeugnisse eine beherrschende Stellung entstünde oder verstärkt würde.

327 Nach dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58), das der Gerichtshof in dieser Hinsicht mit seinem Urteil Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60) bestätigt hat, musste die Kommission nicht nur nachweisen, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit in der Lage wäre, diese Praktiken auf dem Markt für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse umzusetzen, sondern auch anhand aussagekräftiger Beweise dartun, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit diese Verhaltensweise wahrscheinlich an den Tag legen wird. Zudem musste die Kommission dartun, dass die fraglichen Praktiken in verhältnismäßig kurzer Zeit zumindest auf einigen der betreffenden Märkte für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse eine beherrschende Stellung begründen würden (vgl. in diesem Sinne Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnrn. 146 bis 162, in dieser Hinsicht bestätigt durch Urteil des Gerichtshofes Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnrn. 37 bis 45, sowie oben, Randnrn. 60 ff.). Diese beiden Aspekte der Untersuchung, die die Kommission vornehmen musste, werden im Folgenden geprüft.

Zur Wahrscheinlichkeit des von der Kommission erwarteten künftigen Verhaltens

328 Die These der Kommission bezüglich der aus dem „Share-Shifting“-Prozess resultierenden „vertikalen“ Konglomerat-Wirkungen variiert je nachdem, ob es sich zum einen um Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse der SFE-Standard-bezogenen Art (supplier-furnished equipment, ausschließlich angebotene Hersteller-Ausrüstungen) (342. bis 348. Begründungserwägung) oder zum anderen um BFE-Erzeugnisse (buyer-furnished equipment, Käufer-Ausrüstungen) oder SFE-Optionen (zwei oder mehr SFE werden alternativ angeboten) (405. bis 411. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) handelt. SFE-Standard-Erzeugnisse werden vom Flugzeughersteller endgültig bei der Entwicklung des Flugzeugs ausgewählt, während die endgültige Wahl der BFE-Komponente und die mindestens zwischen zwei vorgewählten Erzeugnissen zu treffende Wahl der SFE-Options-Komponente von der Fluggesellschaft bei Auftragserteilung vorgenommen werden.

– Zu den SFE-Standard-Erzeugnissen

329 Hinsichtlich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse der SFE-Standard-bezogenen Art weist die Kommission in der 343. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung auf ihr Untersuchungsergebnis hin, wonach die Klägerin in der Lage sei, sich die Ausschließlichkeit für die Lieferung ihrer Triebwerke zu sichern. Sie erklärt sodann, dass Honeywell nach der geplanten Fusion sofort diese Möglichkeit nutzen könne. Die Kommission führt hierzu weiter aus, dass die Fluggesellschaften bei der Wahl der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse relativ unbeteiligt blieben, so dass „für die Flugzeughersteller die Vorteile, die sie in Form zusätzlicher Flugzeugkäufe durch GECAS erzielen könnten, stärker ins Gewicht fallen [würden] als die Vorteile eines von [der

Klägerin] stammenden Angebots“ (344. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

- 330 In der angefochtenen Entscheidung heißt es: „Durch den Einsatz seiner Finanzkraft und vertikalen Integration (z. B. durch Finanzierungen und/oder Bestellungen durch GECAS) wird das aus der Fusion hervorgehende neue Unternehmen in der Lage sein, die Auswahl von Honeywell-Produkten für Hersteller-Ausrüstungen zu unterstützen und so Mitbewerber daran zu hindern, ihre Produkte bei neuen Flugzeugen zu platzieren“ (344. Begründungserwägung). Weiter wird dort ausgeführt: „Ferner wird Honeywell ... nach der Fusion von [der] Finanzkraft [der Klägerin] und [ihren] Möglichkeiten für eine konzernweite Quersubventionierung profitieren können“ (345. Begründungserwägung). Die Kommission erwartet daher, dass die Mitbewerber von Honeywell durch den Zusammenschluss erheblich geschwächt werden (347. und 348. Begründungserwägung) und dass die „strategische Nutzung des Marktzugangs von GECAS und der Finanzstärke von GE Capital [durch die Klägerin] zur Begünstigung von Honeywell-Produkten Honeywell zum dominierenden Anbieter auf den Märkten für Hersteller-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen werden lassen [wird], wo es bereits jetzt vordere Ränge einnimmt“ (346. Begründungserwägung).
- 331 Somit hat die Kommission in den vorgenannten Begründungserwägungen dargelegt, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit in der Lage sein würde, die von den Flugzeugherstellern zu treffende Wahl der SFE-Komponenten zu beeinflussen und die Hersteller zur Wahl der Honeywell-Erzeugnisse zu veranlassen. Hingegen ist aus ihrer Darlegung des Prozesses, durch den die Machtposition der GE-Tochtergesellschaften ihres Erachtens eine beherrschende Stellung der Fusionseinheit entstehen lässt, nicht ersichtlich, aus welchen Gründen das „strategische“ Verhalten der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit, das diese Folgen mit sich bringen soll, mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehbar ist.
- 332 Es oblag der Kommission jedoch, diese Wahrscheinlichkeit anhand aussagekräftiger Beweise darzutun. Da es sich darum handelte, vor dem Gericht darzutun, wie sich die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit infolge der Fusion auf Märkten verhalten würde, auf denen vor dem Zusammenschluss keine Möglichkeit eines Verhaltens der von der Kommission vorausgesehenen Art bestanden hatte, können solche Beweise grundsätzlich nicht ausschließlich aus Faktoren bestehen, die sich auf frühere Verhaltensweisen beziehen. Folglich kann die Analyse der Kommission, die vorstehend hinsichtlich der Rolle von GECAS und GE Capital im Geschäftsbereich der Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge für richtig befunden wurde, nicht ausreichen, um dem vorgenannten Erfordernis gerecht zu werden, wenngleich sie dazu beitragen kann.
- 333 Somit bestünden aussagekräftige Beweise grundsätzlich aus Unterlagen mit dem Nachweis der festen Absicht der Unternehmensleitung der Klägerin und/oder Honeywells, die Machtposition von GECAS und GE Capital nach dem Zusammenschluss auch im Geschäftsfeld der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse in der Weise geschäftlich zu nutzen, die vorstehend in Bezug auf Triebwerke für große Verkehrsflugzeuge beschrieben wurde, oder aus einer Wirtschaftsanalyse, aus der hervorgeht, dass eine derartige Verhaltensweise objektiv im Geschäftsinteresse der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit liegen würde. Da die Kommission keine Anhaltspunkte dafür vorgetragen hat, dass die genannte Absicht besteht, die Praktiken der Klägerin im Segment der Triebwerke nach dem Zusammenschluss auf den Bereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse zu übertragen, ist zu prüfen, ob die angefochtene Entscheidung aufzeigt, dass eine derartige Übertragung im Geschäftsinteresse der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit liegen würde.
- 334 Die Klägerin macht hierzu geltend, dass es nicht im Geschäftsinteresse der Fusionseinheit liegen würde, bei den Flugzeugherstellern darauf zu drängen, dass diese SFE-Avionikprodukte und sonstige SFE-Erzeugnisse des ehemaligen Unternehmens Honeywell auswählten. Es bestehe ein enormer Preisunterschied zwischen den von der Klägerin hergestellten Triebwerken für große Regional- und Verkehrsflugzeuge zum einen und den jeweiligen Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen zum anderen. Folglich läge es nicht im Geschäftsinteresse der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit, die Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse in der genannten Weise zu fördern.
- 335 Die Kommission stellt in der Wirtschaftsanalyse der angefochtenen Entscheidung fest, dass ein bestimmter Wettbewerb bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge besteht. Sie hat insbesondere bei der Darlegung der Ausschreibung für den Antrieb der Boeing-B777X darauf hingewiesen, dass die Klägerin durch [...] in der Lage gewesen sei, die Triebwerkwahl von Boeing zu beeinflussen (vgl.

oben, Randnrn. 205 ff.)

- 336 In diesem Zusammenhang war es für die Feststellung des Vorliegens einer vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin wichtig, dass diese zu einem bestimmten kurzfristigen geschäftlichen Opfer in der Lage war, um den Auftrag für ihr Triebwerk zu erhalten. Die betreffenden Praktiken beinhalten oder können beinhalten, dass für die Klägerin zumindest kurzfristig bestimmte Kosten entstehen, die im Fall der B777X in [...] zu sehen waren. Derartige Kosten können sich durch die künftigen Einnahmen aus dem Anschlussmarkt nach der Triebwerklieferung rechtfertigen.
- 337 Im vorliegenden Kontext kann nur dann davon ausgegangen werden, dass der Zusammenschluss potenziell einen Einfluss auf die Marktsituation für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse hat, wenn die neue Unternehmenseinheit die Flugzeughersteller veranlassen würde, Erzeugnisse des ehemaligen Honeywell-Unternehmens insoweit zu wählen, als sie es ohne einen derartigen Geschäftsdruck nicht getan hätten. Da, wie bereits dargelegt, für die Klägerin bestimmte „Geschäfts-Kosten“ mit dem Erhalt des Alleinauftrags für die Lieferung des Triebwerks für B777X verbunden waren, ist nicht auszuschließen, dass ein Flugzeughersteller verlangen könnte [...], wenn die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit auch auf der Wahl ihrer SFE-Avionikprodukte und sonstigen SFE-Erzeugnisse bestehen würde, was die Kommission jedoch nicht ins Auge gefasst hat. Es ist indessen nicht sicher, dass diese Kosten durch künftige zusätzliche Einkünfte gedeckt würden. Die Kommission konnte jedenfalls nicht davon ausgehen, dass in diesem angenommenen Fall für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit keine zusätzlichen Kosten entstehen würden.
- 338 Demnach wäre eine Übertragung der fraglichen Praktiken auf den Geschäftsbereich der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse der SFE-Standard-bezogenen Art nach dem Zusammenschluss nur dann als sinnvolles Geschäftsgebaren anzusehen, wenn die daraus für die neue Unternehmenseinheit erzielbaren Einnahmen die genannten gegebenenfalls anfallenden Kosten ausgleichen würden. Die Kommission konnte daher ihre Prognose, wonach die neue Unternehmenseinheit die in Rede stehenden Praktiken auf die Märkte für die Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse übertragen würde, nicht als selbstverständlich zwangsläufige Fortentwicklung betrachten.
- 339 Somit hat die Kommission in Ermangelung wirtschaftlicher Studien für einen zumindest auf angemessenen Schätzungen beruhenden Vergleich der genannten Kosten und Einnahmen nicht festgestellt, welche geschäftlichen Folgen sich voraussichtlich aus einer derartigen Übertragung der GE-Praktiken ergeben würden. Die angefochtene Entscheidung beantwortet weder die Frage, ob mit einer von der neuen Unternehmenseinheit verlangten Wahl ihrer SFE-Erzeugnisse zusätzliche Geschäftskosten für sie verbunden wären, noch dementsprechend die Frage, ob die Einkünfte aus der Wahl ihrer Erzeugnisse durch die Flugzeughersteller diese etwaigen Kosten ausgleichen würden. Ohne diese Angaben lässt sich unter den hier gegebenen Umständen nicht feststellen, ob die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit sich dazu entschließen würde, die fraglichen Praktiken im Fall der Fusion auf die Märkte für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse der SFE-Standard-bezogenen Art zu übertragen.
- 340 Die Kommission hat daher nicht auf der Grundlage aussagekräftiger Beweise und mit hinreichender Wahrscheinlichkeit nachgewiesen, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit die Marktstärke von GECAS und die aus der Position von GE Capital erwachsende Finanzkraft der Unternehmensgruppe nutzen würde, um künftig die SFE-Avionikprodukte und sonstigen SFE-Erzeugnisse des ehemaligen Honeywell-Unternehmens zu fördern.

– Zu den BFE-Erzeugnissen und SFE-Options-Erzeugnissen

- 341 Bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen der BFE- und SFE-Options-bezogenen Art wird nach Ansicht der Kommission „auch die Verbindung von Honeywell mit der Finanzkraft und vertikalen Integration [der Klägerin] bei Finanzdienstleistungen, Flugzeugeinkauf und -leasing sowie auf den Anschlussmärkten zur abschottenden Auswirkung beitragen, wie sie bereits für Hersteller-Ausrüstungen bei diesen Produkten beschrieben wurde“ (405. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission führt ferner aus: „Des Weiteren wird [die Klägerin] auch motiviert sein, den derzeitigen Trend bei Flugzeugherstellern, Käufer- gegen

Hersteller-Ausrüstungen auszutauschen, noch zu unterstützen, da [sie] später versuchen könnte, unter Anwendung der an anderer Stelle bereits beschriebenen Geschäftspraktiken hier Alleinlieferverträge zu erhalten“ (408. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

342 Nach Ansicht der Kommission „wird Honeywell in diesem Segment die Möglichkeiten von GE Capital zur Sicherung von Alleinverträgen bei Fluggesellschaften (siehe das Beispiel Continental Airlines) und von GECAS durch die Ausweitung seiner ‚Nur-GE‘-Politik auf Honeywell für sich nutzen können“ (406. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Weiter heißt es in der angefochtenen Entscheidung: „Für Honeywells Käufer-Ausrüstungen wird [die] Palette von Produkten und Dienstleistungen [der Klägerin] auch von Vorteil sein ... wenn es darum geht ... die Komponenten von Wettbewerbern bei Auswechselungen, Auf- und Nachrüstungen mittels GECAS` Möglichkeiten zur Begünstigung von GE-Produkten bei den Fluggesellschaften auszustechen“ (407. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

343 Die Kommission schließt daraus: „Somit gelangt Honeywell durch [den] strategischen Einsatz [der Klägerin] von GECAS und der Finanzkraft von GE Capital in die Position des marktbeherrschenden Anbieters von Käufer-Ausrüstungen bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen, wo es bereits führend ist“, wobei die Kommission einen zunehmenden Rückzug der konkurrierenden Hersteller vom Markt voraussieht (409. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

344 Zur Darlegung in der vorstehenden Randnummer 341 bezüglich auch der auch für BFE-Erzeugnisse anzunehmenden Gültigkeit der bereits bei der Analyse der Marktsituation für SFE-Avionikprodukte und sonstige SFE-Erzeugnisse getroffenen Feststellungen ist zu bemerken, dass die letztgenannte Analyse vorstehend bereits als unzureichend angesehen wurde. Da BFE- und SFE-Options-Erzeugnisse bei den Fluggesellschaften abgesetzt werden, während die Bezieher von SFE-Standard-Erzeugnissen die Flugzeughersteller sind, kann ohnehin nicht für beide Fälle dieselbe kaufmännische Logik gelten. Was die Möglichkeit anbelangt, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit eine Ausweitung der SFE-Gruppe fördert, so verliert diese Annahme, selbst wenn sie richtig wäre, durch die Zurückweisung der Ansicht der Kommission zu den SFE-Erzeugnissen ihre Bedeutung.

345 Bei den vorstehend in Randnummer 342 wiedergegebenen Begründungserwägungen, die spezifisch die Märkte für BFE- und SFE-Options-Erzeugnisse betreffen, konnte die Kommission zu Recht annehmen, dass GECAS nach dem Zusammenschluss in hohem Maß die Erzeugnisse des ehemaligen Honeywell-Unternehmens bevorzugen würde, da beide Gesellschaften dann derselben Unternehmensgruppe angehören würden. Die Klägerin macht zu Recht geltend, dass diese Präferenz nicht absolut sein könne, da Honeywell nicht alle für ein Flugzeug erforderliche Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse der BFE- und SFE-Options-bezogenen Art herstelle, so dass kein Flugzeug „Honeywell-only“ sein könne. Dieses Argument entkräftet jedoch nicht die Auffassung der Kommission, da die Vorzugspolitik von GECAS, um wirksam zu sein, nicht unbedingt in dem von der Klägerin genannten Sinne absolut zu sein braucht, sofern GECAS systematisch die Erzeugnisse des ehemaligen Unternehmens Honeywell auswählt, wenn die Möglichkeit dafür besteht.

346 Andererseits führt die Kommission in der 396. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung aus, dass die Fusionsparteien im Verwaltungsverfahren geltend gemacht hätten, dass sich durch den geplanten Zusammenschluss kaum etwas am Kaufverhalten von GECAS ändern würde, da [...] wegen einer Vereinbarung [...]. Die Kommission widerspricht diesem Argument der Klägerin in der 397. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, da der Zusammenschluss die betreffende Vereinbarung „aufnehme“ und der Zusammenschluss entgegen dieser Vereinbarung daher eine strukturelle Veränderung des Marktes bewirke. Sie stellt ferner fest, dass die Vereinbarung [...]. Zudem bemerkt sie, dass [...] (396. Begründungserwägung).

347 Die von der Kommission genannten Faktoren stellen zwar eine teilweise Erwidern auf das Vorbringen der Fusionsparteien dar, die Existenz der in Rede stehenden Vereinbarung schwächt indessen die These der Kommission in Bezug auf die BFE-Erzeugnisse erheblich. Wenn infolge der Fusion nur wenige zusätzliche Verkäufe von BFE- und SFE-Options-Erzeugnissen aufgrund der Präferenzpolitik von GECAS getätigt würden, so zeigt dies ungeachtet der dafür verantwortlichen rechtlichen oder kommerziellen Gründe, dass sich der Zusammenschluss nur geringfügig auf die betreffenden Märkte auswirken würde.

- 348 Ohne [...] könnte, wie Rockwell im Streithilfeschriftsatz ausgeführt hat, davon ausgegangen werden, dass wegen der natürlichen Übertragung der Präferenz von GECAS für in der GE-Unternehmensgruppe hergestellte Erzeugnisse der Erwerb von Honeywell durch die Klägerin automatisch zu einem zirka 5%igen Anstieg des Honeywell-Anteils an einem BFE-Erzeugnis führen würde, wenn der Anteil dieses Unternehmens an dem genannten Erzeugnis bereits 50 % betragen hat, da GECAS rund 10 % aller Flugzeugkäufe tätigt.
- 349 Die Existenz der Vereinbarung jedoch [...].
- 350 Somit hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht beurteilt, inwieweit [...]. Diese Unterlassung beeinträchtigt die Stichhaltigkeit ihrer Erwägungen bezüglich der genannten Erzeugnisse, und zwar auch in Bezug auf die Möglichkeit, dass GECAS bei den Fluggesellschaften die „Saat auslegt“ für BFE- und SFE-Options-Erzeugnisse des ehemaligen Unternehmens Honeywell.
- 351 Zudem räumt die Kommission in der 410. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ein, dass bei BFE-Erzeugnissen Kundenpräferenzen und Standardisierungseffekte bestehen. Ihres Erachtens ist dies jedoch nicht ausschlaggebend, denn „wegen ihrer begrenzten Gewinnspannen können die Fluggesellschaften keine kommerziellen Angebote ablehnen, die kurzfristige Kosteneinsparungen bedeuten“. In der genannten Begründungserwägung heißt es weiter: „Für Fluggesellschaften besitzen kurzfristige Kosteneinsparungen einen höheren Stellenwert als die Möglichkeit einer längerfristigen Schwächung des Wettbewerbs.“ Die Kommission erbringt keinen Nachweis für ihre Behauptung hinsichtlich des finanziellen Engpasses der Fluggesellschaften. Zudem trägt sie keine konkreten Anhaltspunkte vor, um ihre Auffassung zu untermauern, dass Präferenzen und durch Standardisierung der BFE-Komponenten in der Flotte einer Fluggesellschaft bedingte Kostenreduzierungen bei der Wahl von BFE-Erzeugnissen weniger wichtig seien als „kurzfristige Kosteneinsparungen“ durch die Kauf- oder Leasingbedingungen, die nach Ansicht der Kommission von GECAS geboten würden. Ohne eine wirtschaftliche Bewertung oder zumindest eine Schätzung des Vorteils, den diese Bedingungen darstellen, kann indessen nicht beurteilt werden, ob die Auffassung der Kommission in dieser Hinsicht plausibel ist.
- 352 Somit beruht die Auffassung der Kommission ebenso wie bei den SFE-Standard-Erzeugnissen darauf, dass GECAS den Fluggesellschaften günstige Bedingungen anbietet, um sie zum Erwerb von Flugzeugen mit einer BFE-Ausrüstung der Fusionseinheit zu bewegen, die sie nicht ausgewählt hätten, wenn sie frei hätten wählen können. Wird ein derartiger Anreiz geboten, so können damit bestimmte „Kosten“ für die Fusionseinheit verbunden sein, da eine Fluggesellschaft eine Ausrüstung oder gegebenenfalls ein bereits von GECAS gekauftes Flugzeug mit dieser Ausrüstung grundsätzlich nur dann akzeptieren wird, wenn das Gesamtangebot der Fusionseinheit so vorteilhaft ist, dass diese Wahl im Geschäftsinteresse der Fluggesellschaft liegt.
- 353 Da die Kommission festgestellt hat, dass Präferenzen der Fluggesellschaften für bestimmte Erzeugnisse bestehen, müsste die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit nämlich in diesem Fall das Hindernis überwinden, dass eine Fluggesellschaft die Erzeugnisse eines anderen Herstellers von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen vorzieht. Es ist möglich, dass die anfallenden Kosten geringfügig sind im Verhältnis zu den Einnahmen, die die Fusionseinheit durch den Verkauf der betreffenden BFE-Komponenten erzielt, so dass diese Praxis für die Fusionseinheit sinnvoll wäre, die Kommission musste diese Frage unter den gegebenen Umständen jedoch prüfen.

Zur Begründung künftiger beherrschender Stellungen auf den Märkten für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse

- 354 Könnte im Gegensatz zu dem vorstehenden Untersuchungsergebnis angenommen werden, dass die Kommission rechtlich hinreichend dargetan hat, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit die Machtposition ihrer Tochtergesellschaften auf den Märkten für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse nutzen würde, so müsste sie zudem aufzeigen, dass dies eine beherrschende Stellung auf den betreffenden Märkten begründen würde. Die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung vertretene Auffassung besteht nämlich darin, dass Honeywell auf diesen Märkten führend gewesen sei, ohne indessen vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung innegehabt zu haben, dass aber durch den Zusammenschluss die Marktstärke des Unternehmens so sehr gesteigert würde, dass es dadurch eine beherrschende Stellung erlangte (241. bis 243. und 341. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Hierbei geht die Kommission in der angefochtenen Entscheidung davon aus, dass für jedes Avionikprodukt und sonstige Erzeugnisse ein gesonderter Markt besteht (242. Begründungserwägung und Fußnote 89),

wobei sie je Avionikprodukt weiter zwischen dem Markt für große Verkehrsflugzeuge zum einen und dem Markt für Regional- und Geschäftsflugzeuge zum anderen unterscheidet (231. Begründungserwägung).

- 355 Die Analyse der Kommission bezüglich der Machtposition der Tochtergesellschaften der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit berücksichtigt nicht die im Verhältnis zu den jeweiligen Flugzeugkategorien bestehenden Unterschiede zwischen den Tätigkeiten der Klägerin und ihrer Tochtergesellschaften. Die Kommission hat in der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass die Klägerin vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung bei Triebwerken für große Flugzeuge und für große Regionalflugzeuge innehatte und auch auf dem Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge präsent war und dass GECAS große Verkehrs- und Regionalflugzeuge zu spekulativen Zwecken erwarb, die angefochtene Entscheidung enthält jedoch keine Angaben zu etwaigen Tätigkeiten dieser Unternehmen im Geschäftsbereich kleiner Regionalflugzeuge. Eine andere Tochtergesellschaft der Klägerin, nämlich GECCAG, die keine Flugzeuge zu spekulativen Zwecken erwarb, war als Käufer auf dem Markt für Geschäftsflugzeuge aktiv.
- 356 Somit wäre etwa der Einfluss, den GECAS bei Avionikprodukten für Regional- und Geschäftsflugzeuge ausüben könnte, dadurch stark vermindert, dass das Unternehmen Flugzeuge grundsätzlich nur in einem der drei betreffenden Segmente kauft, nämlich im Bereich der großen Regionalflugzeuge. Da die Kommission diese verschiedenen Parameter im Hinblick auf die unterschiedlichen relevanten Märkte, und die Gründe, die diese Parameter infolge des Zusammenschlusses verändern könnten, nicht berücksichtigt hat, ist von ihr nicht rechtlich hinreichend nachgewiesen worden, dass auf diesen Märkten beherrschende Stellungen begründet würden.
- 357 Zudem hat die Kommission in der 239. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung eine Unterscheidung vorgenommen zwischen SFE-Standard-Erzeugnissen, die vom Flugzeughersteller endgültig ausgewählt werden, und SFE-Options-Erzeugnissen, die vom Flugzeughersteller zugelassen werden, wobei die Endauswahl zwischen zwei oder auch drei verfügbaren Modellen von der Fluggesellschaft getroffen wird, sie hat indessen in der angefochtenen Entscheidung nicht angegeben, welche der dort geprüften SFE-Avionikprodukte jeweils unter eine dieser beiden Gruppen fallen. Wie bereits dargelegt, ist jedoch die von der Kommission durchgeführte Analyse des Vorgangs, durch den sich der Einfluss der Tochtergesellschaften der Klägerin auswirken kann, sehr unterschiedlich, je nachdem, ob die endgültige Wahl des Avionikprodukts durch den Flugzeughersteller oder durch die Fluggesellschaft erfolgt (vgl. oben, Randnr. 328). Somit geht aus der angefochtenen Entscheidung nicht hervor, unter welchen Teil der Analyse der Kommission der jeweilige Markt für ein spezifisches SFE-Erzeugnis fällt.
- 358 Ebenso hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht angegeben, welche der geprüften sonstigen Erzeugnisse jeweils als SFE-, SFE-Options- oder BFE-Ausrüstung verkauft werden. Auch hierbei lässt sich anhand der angefochtenen Entscheidung nicht feststellen, welcher Teil der Analyse der Kommission einen Markt für ein spezifisches Erzeugnis betrifft.
- 359 Die Kommission und Rockwell haben in Beantwortung einer schriftlichen Frage des Gerichts für die in Rede stehenden Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse jeweils angegeben, ob sie unter die SFE-Standard- oder SFE-Options-Gruppe oder, soweit es sich um die sonstigen Erzeugnisse handelt, unter die BFE-Gruppe fallen. Würde das Gericht indessen die genannten Antworten verwenden, um diese Erzeugnisse auf die drei vorerwähnten Gruppen aufzuteilen und so zu bestimmen, welcher Kunde das Erzeugnis auswählt und welcher Teil der Analyse der Kommission somit darauf Anwendung findet, so würde dies über die Grenzen einer bloßen Auslegung der angefochtenen Entscheidung hinausgehen und bedeuten, dass das Gericht die Begründung an Stelle der Kommission vornimmt.
- 360 Die in der vorstehenden Randnummer genannten Antworten der Kommission und von Rockwell lassen gleichwohl erkennen, dass nicht immer offensichtlich ist, welcher Produktgruppe (SFE-Standard, SFE-Option oder BFE) ein Erzeugnis jeweils zuzuordnen ist, da bei bestimmten Erzeugnissen Unterschiede zwischen den beiden Antworten vorliegen. Aus ihnen geht auch hervor, dass manche Avionikprodukte und vor allem sonstige Erzeugnisse Mischkomponenten sind, die je nach Flugzeugtyp zuweilen als SFE-Standard und zuweilen als SFE-Option abgesetzt werden. Daher sind die Angaben, die in der Entscheidung in Bezug auf die Zuordnung der einzelnen Erzeugnisse fehlen, selbst für Luftfahrtspezialisten nicht offenkundig.

- 361 Ferner ist festzustellen, dass die Kommission die betreffenden Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse in der 245. bis 275. Begründungserwägung jeweils sehr kurz dargelegt hat. Sie hat im Wesentlichen je Erzeugnis dessen Art, die verschiedenen Hersteller und deren Marktanteil auf den beiden Märkten angegeben, die sich bei den Avionikprodukten nach der Größe des mit dem Produkt ausgerüsteten Flugzeugs bestimmen.
- 362 Weder diese in der Entscheidung enthaltenen spezifischen Beschreibungen des jeweils vor dem Zusammenschluss bestehenden Marktes noch die allgemeinen vorstehend analysierten Darlegungen zur Nutzung der Marktstärke der Tochtergesellschaften der Klägerin auf den SFE-Standard-Märkten zum einen und den SFE-Options- und BFE-Märkten zum anderen lassen erkennen, wie sich dieser Aspekt des Zusammenschlusses auf den jeweiligen relevanten Märkten voraussichtlich auswirken würde. Aus der angefochtenen Entscheidung geht nämlich hervor, dass die Wettbewerbslage auf den jeweiligen Märkten unterschiedlich ist, wobei die entsprechende Position der Wettbewerber und selbst deren Präsenz je Markt variieren.
- 363 Somit hat die Kommission rechtlich nicht hinreichend dargetan, dass die in der angefochtenen Entscheidung ins Auge gefassten Praktiken, selbst wenn sie in die Tat umgesetzt würden, eine beherrschende Stellung auf einem oder mehreren der betreffenden Märkte und umso weniger in der Gesamtheit dieser Märkte begründen würden.

#### Ergebnis

- 364 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit dargetan hat, dass die durch die Fusion entstehende Einheit nach dem Zusammenschluss auf die Märkte der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse die Praktiken übertragen würde, die die Kommission auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge festgestellt hat und die darin bestehen, dass die auf die GE Capital beruhende Finanzkraft der GE-Unternehmensgruppe und die auf die Flugzeugkäufe von GECAS zurückzuführende kommerzielle Hebelwirkung genutzt werden, um den Absatz der Klägerin zu fördern. Die Kommission hat zudem nicht in geeigneter Weise nachgewiesen, dass diese Praktiken, selbst wenn sie in die Tat umgesetzt würden, voraussichtlich beherrschende Stellungen auf den verschiedenen Märkten der betreffenden Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse begründen würden. Demnach ist der Kommission ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen, als sie angenommen hat, dass die Finanzkraft und die vertikale Integration der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit zur Begründung oder Verstärkung beherrschender Stellungen auf den Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse führen würden.
- 365 Somit braucht nicht geprüft zu werden, wie die Kommission auf die Zusagen hinsichtlich dieses Aspekts des vorliegenden Falles, insbesondere im Hinblick auf die Verpflichtung für das künftige Verhalten von GECAS, eingegangen ist.

#### 2. Zum Verkauf von Produktpaketen

##### a) Vorbringen der Parteien

#### Vorbemerkungen

- 366 Die Klägerin erklärt zu dem Pfeiler der Erwägungen der Kommission, der darauf beruht, dass die durch die Fusion entstehende Einheit fähig und veranlasst wäre, Produktpakete zu verkaufen, dass diese Auffassung weder durch sachliche Nachweise noch wirtschaftswissenschaftlich gestützt werde.
- 367 Nach Ansicht der Klägerin ist, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Auswirkungen, zwischen verschiedenen Arten von Paketabschlüssen zu unterscheiden, nämlich der „Mischbündelung“ (mixed bundling), der „reinen Bündelung“ (pure bundling) und der „technischen Bündelung“ (technical bundling).
- 368 Reine und technische Bündelungen, die ein beherrschendes Unternehmen vornehme, würden, so führt die Klägerin aus, allgemein als wettbewerbswidrig angesehen, da das Unternehmen den Bezug von Waren oder Dienstleistungen eines Marktes, auf dem es eine starke Position einnehme (Verbindungsmarkt), aus rein kommerziellen Gründen und ohne finanziellen Gegenwert bzw. aus technischen Gründen an den Bezug von Waren oder Dienstleistungen eines weiteren Marktes (verbundener Markt) koppele.

- 369 Hingegen würden Mischbündelungen, bei denen der Erwerb von Produktpaketen eine Senkung des Gesamtpreises bewirke, allgemein als wettbewerbsfördernd angesehen. Mischbündelungen könnten ausnahmsweise nur dann wettbewerbswidrig sein, wenn sie zur Verdrängung oder dauerhaften Abdrängung der Mitbewerber führten. Um solche Auswirkungen festzustellen, müsse jedoch eine eingehende Wirtschaftsanalyse vorgenommen werden.
- 370 Die Kommission habe, so führt die Klägerin aus, in der Klagebeantwortung eine neue Theorie für die Konglomerat-Wirkungen aufgestellt, indem sie eine „Hebelwirkung“ (leveraging) ins Feld führe, die eine strategische Nutzung der Machtposition auf einem Markt ermögliche, um die Mitbewerber auf einem anderen Markt zu verdrängen. Selbst wenn diese Theorie mit Feststellungen in der angefochtenen Entscheidung in Zusammenhang gebracht werden könnte, wäre es nicht möglich, sie vor dem Gericht geltend zu machen, da sie nicht in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthalten sei.
- 371 Die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgetragene Theorie bezüglich der Paketabschlüsse, die auf dem Choi-Modell beruhe, falle hingegen nicht unter die Nutzung einer Hebelwirkung. Zudem behandle die angefochtene Entscheidung nicht, oder zumindest nicht angemessen, die mögliche Nutzung einer Hebelwirkung, enthalte hingegen eine Analyse der erwarteten wettbewerbswidrigen Auswirkungen, die nur unter dem Choi-Modell erklärbar seien, obwohl dieses Modell angeblich nicht mehr verwendet werde.
- 372 Zudem werde die Kampfpreispolitik in der angefochtenen Entscheidung nicht erwähnt, und die Kommission habe nicht nachgewiesen, dass die Klägerin zu dieser Politik veranlasst würde. Die Kommission habe auch nicht erklärt, inwiefern die in der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Verweise auf angebliche wettbewerbswidrige Auswirkungen von Quersubventionierungen begründet seien.
- 373 Die Kommission, Rolls-Royce und Rockwell führen aus, dass die angefochtene Entscheidung überzeugende Beweise für den Verkauf von Produktpaketen und für die entsprechenden neuen Möglichkeiten der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit enthalte.
- 374 Die Kommission legt die wichtigsten Merkmale der relevanten Märkte dar, die zeigten, dass die neue Unternehmenseinheit veranlasst und fähig sein werde, den Wettbewerb zu verdrängen. Zu diesen Merkmalen gehörten insbesondere die Marktanteile beider Fusionsparteien, der komplementäre Charakter der Flugzeugtriebwerke und der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse, die hohen Zutrittsschranken der betreffenden Märkte, die hohen Forschungs- und Entwicklungskosten, die langen Rentabilitätsfristen und das Fehlen eines Ausgleichsvermögens der Abnehmer oder eines erheblichen Geschäftsdrucks der Mitbewerber.
- 375 Dank der Kombination einer großen Palette einander ergänzender Erzeugnisse könne die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit durch Quersubventionierungen diskriminierende Preisnachlässe gegenüber Kunden gewähren, die sich für den Erwerb der vollständigen Palette entschieden. Dies könne sich kurzfristig günstig auf die Preise auswirken, führe aber mittel- und langfristig zur Verdrängung der Mitbewerber.
- 376 Die Kommission erklärt, sie habe während des gesamten Verfahrens bedacht, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit im Gegensatz zu ihren Mitbewerbern fähig und veranlasst sein werde, Produktpakete zu verkaufen, indem sie Preisnachlässe für von Pauschalangeboten erfasste GE- und Honeywell-Erzeugnisse einräume. Dieses Untersuchungsergebnis sei nicht neu, da die genannte Problematik bereits im Mittelpunkt der Erörterungen vor der Anmeldung des Zusammenschlusses gestanden habe. Die Kommission und Rolls-Royce betonen, dass die Theorie der Hebelwirkung bereits in der angefochtenen Entscheidung zu finden sei (415. Begründungserwägung).
- 377 Die Kommission betont ferner, dass der Verkauf von Produktpaketen nur vorübergehend zu Preissenkungen bei bestimmten Produktverbindungen führe, da sich insbesondere kein größerer Effizienzgewinn aus dem Zusammenschluss ergebe. Letztlich verdränge dieses Vorgehen den Wettbewerb durch Vorteilnahme auf mehreren Märkten.
- 378 Die angefochtene Entscheidung bezeichne in klarer Weise die verschiedenen Arten des Verkaufs von Produktpaketen. Die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit sei in der Lage, ihre Marktstärke, ihre Finanzkraft und ihre Palette einander ergänzender Erzeugnisse insbesondere durch

Quersubventionierung zu nutzen.

Zum Vorliegen von Paketabschlüssen mit reiner oder technischer Bündelung

- 379 Die Klägerin führt aus, die Kommission erwähne zwar zu Beginn ihrer Analyse in der angefochtenen Entscheidung den Verkauf von Produktpaketen mit reiner und technischer Bündelung, später beziehe sie sich jedoch nicht mehr auf die reine Bündelung und erwähne nur zweimal die technische Bündelung, ohne jedoch sachliche oder wirtschaftliche Beweise für deren Vorliegen vorzutragen.
- 380 Was das Konzept des MEE-Motors (More Electrical Engine) anbelange, so sei zu bemerken, dass dieses Beispiel nicht in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthalten sei und dieses Konzept sehr hypothetisch bleibe. Das von Rockwell genannte Beispiel des Avioniksystems Primus Epic betreffe nicht den Zusammenschluss und sei in der angefochtenen Entscheidung nicht berücksichtigt worden.
- 381 Die Kommission trägt vor, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit in der Lage sei, den Verkauf von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen von Honeywell vom Verkauf von GE-Triebwerken und umgekehrt abhängig zu machen und somit eine reine Produktbündelung vorzunehmen. Sie betont hierbei, dass der Zusammenschluss zu einer einzigartigen Angebotskonzentration führen würde, und verweist in diesem Zusammenhang auf den Bodenabstandsmelder EGPWS (Enhances Ground Proximity Warning System) von Honeywell. Rockwell nennt zwei Produktbeispiele, um die Integrationskapazität von Honeywell und die Verwendung geschlossener Schnittstellen durch dieses Unternehmen zu erläutern. Rockwell erwähnt weiter das Primus-Epic-System von Honeywell als Beispiel für den Verkauf von Produktpaketen durch dieses Unternehmen.
- 382 Die Kommission weist darauf hin, dass nach Maßgabe der angefochtenen Entscheidung noch keine effektive Integration von Triebwerken und anderen Systemen erfolgt sei. Das MEE-Konzept verdeutliche indessen die Integrationskapazität von Honeywell und die Bedeutung dieses Unternehmens als unabhängiger Anbieter für die Entwicklung dieses Konzepts.

Zum Vorliegen von Paketabschlüssen mit Mischbündelung

- 383 Da der Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung, so führt die Klägerin aus, allgemein als günstig für den Wettbewerb angesehen werde, müsse die Kommission zum einen nachweisen, dass die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit tatsächlich auf diese Praxis zurückgreife und zum anderen, dass dadurch die Mitbewerber effektiv verdrängt oder abgedrängt würden. Die angefochtene Entscheidung lasse jedoch weder das eine noch das andere erkennen.
- 384 Die Klägerin betont, die Kommission erkläre ausdrücklich, es sei nicht erforderlich, das eine oder andere vorgetragene Modell heranzuziehen, um zu dem Schluss zu gelangen, dass die Paketangebote, die die neue Unternehmenseinheit nach der Fusion unterbreiten könne, zur Verdrängung der Mitbewerber auf den Märkten der Triebwerke und Avionikprodukte sowie sonstigen Erzeugnisse führen würde (352. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission habe insbesondere auf das Modell Choi verzichtet. Indem die Kommission zu verstehen gegeben habe, dass kein Wirtschaftsmodell erforderlich sei, um ihre Schlussfolgerungen zu stützen, habe sie in Wahrheit die von der Klägerin vorgetragenen auf den Arbeiten der Professoren Nalebuff, Rey und Shapiro beruhenden Beweise verkannt, obwohl diese begründet seien.
- 385 Die Stellungnahmen der Streithelferinnen zu den nicht strategischen Verkäufen von Produktpaketen seien überdies unvereinbar mit dem Standpunkt der Kommission, wonach das statische Modell Choi zurückzuweisen sei. Die nachträgliche Begründung der angefochtenen Entscheidung durch die Theorie eines strategischen Verhaltens sei als unzulässig zurückzuweisen, da sie nicht in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthalten gewesen sei, die ausschließlich auf dem Modell Choi beruht habe (Urteil Schneider Electric/Kommission, oben zitiert in Randnr. 40). Zudem handele die Kommission missbräuchlich, wenn sie die Marktanteile von CFMI mit ihrer Theorie des Verkaufs von Produktpaketen mit Mischbündelung verbinde, da es nicht im Interesse von Snecma liege, eine Preispolitik zugunsten von Honeywell-Erzeugnissen gutzuheißen.
- 386 Jedenfalls seien die Voraussetzungen für die Nutzung einer Hebelwirkung nicht nachgewiesen worden, mag es sich dabei um Verkäufe von Produktpaketen mit Mischbündelung, um zusätzliche Theorien für eine Quersubventionierung oder um Kampfpreise handeln. Die Kommission habe

- nämlich die betreffenden Märkte nicht analysiert und auch nicht berücksichtigt, dass der Wert der Triebwerke weit über den Wert der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse hinausgehe und dass Verkäufe von Produktpaketen mit Mischbündelung nicht möglich seien, wenn zwischen dem Lieferanten und dem Flugzeughersteller bereits eine Vereinbarung bestehe, nach der Letzterer ein bestimmtes Erzeugnis zu einem Festpreis kaufen müsse.
- 387 Ebenso fehlten genaue Angaben zu einem Auftreten von Konglomerat-Wirkungen in absehbarer Zeit. Ferner habe die Kommission in dieser Hinsicht nicht der abschreckenden Wirkung des Artikels 82 EG Rechnung getragen.
- 388 Die Klägerin macht weiter in ihrer Stellungnahme zu den Streithilfeschriftsätzen geltend, dass die Kommission selbst unter der Voraussetzung, dass ihre Theorie hinsichtlich des strategischen Verhaltens (Hebelwirkung) zulässig wäre, keine der im Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) festgelegten Voraussetzungen beachtet habe.
- 389 Das einzige in der angefochtenen Entscheidung (368. Begründungserwägung) gebrachte Beispiel für eine Mischbündelung von Triebwerken mit anderen Komponenten bestehe in einem Angebot von Honeywell für einen Flugzeugtyp eines Herstellers. Die Kommission habe in diesem Fall jedoch nicht von Preisnachlässen gesprochen. Zudem habe dieser Hersteller das Angebot von Honeywell für zusätzliche Systeme abgelehnt, was verdeutliche, dass die Flugzeughersteller die Möglichkeit hätten, Angebote verschiedener Lieferanten zu kombinieren.
- 390 Die Kommission weist darauf hin, dass die ihr unterbreiteten Wirtschaftsmodelle umstritten gewesen seien. Sie habe außer ihrer eigenen Analyse das Modell Choi beurteilt und dieses in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgetragen, um eine Konfrontation zu ermöglichen. Sie habe sich nicht auf dieses Modell stützen können, da es vertrauliche bezifferte Angaben enthalte, die sie den Fusionsparteien nicht mitteilen könne. Sie habe das Modell Choi weder angenommen noch abgelehnt, das nur zur Feststellung der Anreize für eine kurzfristige Gewinnoptimierung zugrunde gelegt worden sei. Sie wolle im Übrigen von diesem Modell Abstand nehmen, da es weder die strategische Absicht der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit noch die vorbestehende beherrschende Situation berücksichtige. Diese fehlende Berücksichtigung eines strategischen Verhaltens sei indessen sowohl bei dem Modell Choi als auch bei dem Modell Nalebuff festzustellen, die beide nur eine statische Sichtweise erkennen ließen. Beide Modelle prüften die Frage, ob Verkäufe von Produktpaketen eine kurzfristige Gewinnsteigerung für ein Unternehmen mit sich brächten und die Gewinne seiner Mitbewerber schmälerten, so dass es veranlasst werde, in dieser Weise vorzugehen.
- 391 Verkäufe von Produktpaketen seien für die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit auch bei einer dynamischen Betrachtung von Interesse, selbst wenn damit ein kurzfristiges Gewinnopfer verbunden sei. Die Kommission und Rockwell führen aus, die neue Unternehmenseinheit habe in Anbetracht des Wertes der Triebwerke eine unvergleichliche Möglichkeit, Quersubventionierungen als Ausdruck eines strategischen Vorgehens zu praktizieren. Die Kommission bemerkt zudem, dass die neue Unternehmenseinheit effektiv in der Lage und daran interessiert wäre, Kampfpreise zu bieten. Eine derartige Praxis sei in der 369. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung erwähnt worden.
- 392 Die Kommission erklärt, sie habe in der angefochtenen Entscheidung geprüft, ob die Merkmale des betreffenden Sektors Abschottungsmaßnahmen wie Verkäufe von Produktpaketen möglich und gewinnbringend machten. Diese Merkmale zeigten, dass es der Klägerin möglich wäre, ihre beherrschenden Stellungen bei Triebwerken auf die Machtpositionen von Honeywell bei Triebwerken für Geschäftsflugzeuge und Avionikprodukten sowie sonstigen Erzeugnissen auszudehnen. Die Kommission sei nie von dieser anerkannten Wirtschaftstheorie abgewichen.
- 393 Sie habe in der angefochtenen Entscheidung, vor allem in der 359. bis 386. Begründungserwägung, auf die im Shapiro-Gutachten enthaltenen Einwände erwidert, indem sie sich insbesondere auf frühere Beispiele gestützt habe. Somit habe sie den Standpunkt der Parteien vollständig analysiert.
- 394 Rolls-Royce führt aus, dass die Theorie des Verkaufs von Produktpaketen nicht neu sei und dass die Kommission sie bereits verwendet habe. Trotz der mangelnden Klarheit der Kritik der Klägerin an dem gewählten Wirtschaftsmodell lasse das Gutachten von Frontier Economics erkennen, dass die Kommission mit den Modellen Choi und Nalebuff im Einklang stehe, dass diese Modelle selbst miteinander übereinstimmten und, schließlich, dass sich die Kommission auf hinreichende empirische Nachweise gestützt habe.

- 395 Die Kommission erklärt zudem, sie habe der Entscheidung AlliedSignal/Honeywell in vollem Maß Rechnung getragen, doch könnten die Schlussfolgerungen dieser Entscheidung nicht einfach auf den vorliegenden Fall übertragen werden, der durch die Machtposition der Klägerin und die Skala der betroffenen Erzeugnisse gekennzeichnet sei.
- 396 Nach Ansicht von Rolls-Royce ist die Tendenz zum Verkauf von Produktpaketen in dem betreffenden Bereich durchaus nachgewiesen, und zudem schaffe der Zusammenschluss neue Gelegenheiten und Anreize in dieser Hinsicht.
- 397 Zum mangelnden Kausalzusammenhang zwischen der vorgeworfenen Praxis und dem Zusammenschluss bemerkt die Kommission, dass die Wirkung dieser Praxis mit der Fusion durch die danach erreichte Produktpalette und durch die Machtposition der Klägerin verstärkt werde. Die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit wäre dank ihrer beherrschenden Stellungen auf den Triebwerksmärkten in der Lage, diese Machtposition auf die Märkte der komplementären Erzeugnisse von Honeywell auszudehnen, bei denen sie noch nicht beherrschend sei, und ihre Mitbewerber zu verdrängen. Die Marktmerkmale erlaubten eine derartige Verdrängung zumindest zum Teil.
- 398 Die Kommission weist überdies auf die Reihe von Beispielen hin, die in der angefochtenen Entscheidung für den Verkauf von Produktpaketen genannt würden.

b) Würdigung durch das Gericht

Vorbemerkungen

- 399 Die Kommission macht in der angefochtenen Entscheidung im Wesentlichen geltend, dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses im Gegensatz zu ihren Mitbewerbern die Möglichkeit hätte, den Kunden für große Verkehrsflugzeuge, große Regionalflugzeuge und Geschäftsflugzeuge Produktpakete (packages) anzubieten, die die Triebwerke und zugleich Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse umfassten. Sie vertritt ferner die Auffassung, dass dies in klarer Weise im Geschäftsinteresse der Fusionseinheit liege und daher voraussichtlich nach dem Zusammenschluss eintreten würde (350. bis 404., 412. bis 416., 432. bis 434., 443. und 444. sowie 445. bis 458. Begründungserwägung). Daher entstünde für das ehemalige Unternehmen Honeywell eine beherrschende Stellung auf den Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse, und die beherrschenden Stellungen der Klägerin würden insbesondere auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge verstärkt (458. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 400 Die These der Kommission beruht darauf, dass die Triebwerke zum einen und die Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse zum anderen komplementäre Erzeugnisse seien, da sie alle für den Bau eines Flugzeugs unbedingt benötigt würden. Der Endnutzer, nämlich der Betreiber des Flugzeugs, müsse sie folglich alle unmittelbar oder mittelbar vom Hersteller beziehen. Die Kommission ist in der angefochtenen Entscheidung davon ausgegangen, dass die Kunden für all diese Erzeugnisse im Wesentlichen dieselben seien, so dass sie gebündelt in Form eines Produktpakets abgesetzt werden könnten. Die Kommission weist ferner darauf hin, dass die Unternehmensgruppe der Klägerin im Verhältnis zu ihren wichtigsten Mitbewerbern sowohl auf den Triebwerksmärkten als auch auf den Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse finanziell sehr stark sei (vgl. in Bezug auf Letztere 302. bis 304., 323. und 324. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung; vgl. auch Begründungserwägung 398 ff. der angefochtenen Entscheidung). Die Fusionseinheit sei daher in der Lage, ihre Gewinnspanne bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen zu reduzieren, um ihren Marktanteil zu erhöhen und künftig größere Gewinne zu erzielen.
- 401 Vorab ist festzustellen, dass das erwartete künftige Verhalten der Fusionseinheit einen unverzichtbaren Faktor der von der Kommission vorzunehmenden Analyse des Verkaufs von Produktpaketen darstellt. Da nämlich die Klägerin vor dem Zusammenschluss nicht auf den Märkten der Avionikprodukte und der sonstigen Erzeugnisse tätig war und Honeywell vor dem Zusammenschluss ebenso wenig auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge präsent war, würde der Zusammenschluss keine wettbewerbswidrigen Auswirkungen horizontaler Art auf den genannten Märkten mit sich bringen. Somit würde sich der Zusammenschluss grundsätzlich nicht auf diesen Märkten auswirken.
- 402 Ferner ist hinsichtlich der von der Kommission in der 443. und 444. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung vertretenen Auffassung, dass sich der Verkauf von Produktpaketen auf den Triebwerksmarkt für Geschäftsflugzeuge auswirken würde, festzustellen, dass sich der betreffende Marktanteil der Klägerin vor dem Zusammenschluss bezogen auf den Triebwerksbestand

nur auf [10 bis 20] % belief, während der entsprechende Anteil von Honeywell bei [40 bis 50] % lag, bei noch hergestellten Flugzeugen betrug der genannte Marktanteil der Klägerin nur [0 bis 10] % im Vergleich zu [40 bis 50] % für Honeywell (88. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Selbst wenn also anzunehmen wäre, dass die Fusionseinheit nachweislich nach dem Zusammenschluss Triebwerke und Avionikprodukte sowie sonstige Erzeugnisse gebündelt in Form von Produktpaketen verkaufen würde, wäre – abgesehen von den wenigen Fällen, in denen das ehemalige Unternehmen GE das Triebwerk herstellt – kein ursächlicher Zusammenhang zwischen dem Zusammenschluss und derartigen Paketangeboten gegeben. Zudem geht aus der angefochtenen Entscheidung nicht hervor, dass eine der beiden Fusionsparteien Triebwerke für kleine Regionalflugzeuge herstellt. Folglich könnten etwaige Paketabschlüsse der Fusionseinheit für Regionalflugzeuge ohnehin nur große Flugzeuge dieser Art betreffen.

403 Die Kommission ist in der angefochtenen Entscheidung davon ausgegangen, dass es einen einzigen Markt je Avionikprodukt für alle Regional- und Geschäftsflugzeuge und einen einzigen Markt je sonstiges Erzeugnis für alle Flugzeuge, einschließlich großer Verkehrsflugzeuge, gibt. Somit können ihre Erwägungen zur Begründung beherrschender Stellungen auf den Märkten der verschiedenen Avionikprodukte durch den Verkauf von Produktpaketen nicht in Bezug auf den jeweiligen Markt der verschiedenen Avionikprodukte für Geschäfts- und Regionalflugzeuge gelten. Der Verkauf von Produktpaketen dank des Zusammenschlusses – vorausgesetzt, er findet tatsächlich nach der Fusion statt – kann sich nämlich nur auf einen Teil dieser Märkte beziehen, und zwar auf den Markt für große Regionalflugzeuge. Ebenso wird die Darlegung der Kommission, allerdings in geringerem Maß, in Bezug auf die sonstigen Erzeugnisse abgeschwächt, für die die Kommission ungeachtet der Größe und der sonstigen Merkmale des belieferten Flugzeugs einen einzigen Markt je spezifisches Erzeugnis definiert hat.

404 Folglich kann grundsätzlich die These der Kommission bezüglich des Verkaufs von Produktpaketen möglicherweise im Segment der großen Verkehrsflugzeuge gebilligt werden, für die die Kommission sowohl für Triebwerke als auch für die einzelnen Avionikprodukte unterschiedliche Märkte definiert hat.

405 Hinsichtlich der etwaigen Auswirkung des Zusammenschlusses auf die Triebwerksmärkte für große Verkehrsflugzeuge und große Regionalflugzeuge sowie auf die Märkte der Avionikprodukte für große Verkehrsflugzeuge und auf die Märkte der sonstigen Erzeugnisse ist zu prüfen, ob die Kommission nachgewiesen hat, dass die Fusionseinheit nicht nur materiell in der Lage wäre, die in der angefochtenen Entscheidung beschriebene Praxis der Paketabschlüsse durchzuführen, sondern auch unter Zugrundelegung aussagekräftiger Beweise diese Praxis voraussichtlich infolge des Zusammenschlusses anwenden würde, so dass eine beherrschende Stellung auf einem oder mehreren relevanten Märkten in absehbarer Zeit begründet oder verstärkt würde (Urteil Tetra Laval/Kommission, oben zitiert in Randnr. 58, Randnrn.146 bis 162).

406 Ferner ist, wie die Klägerin zu Recht bemerkt, bei einem Verkauf von Produktpaketen zwischen drei Formen zu unterscheiden, nämlich zwischen der reinen Bündelung (pure bundling) – sie verpflichtet aus rein geschäftlichen Gründen zum gleichzeitigen Bezug zweier oder mehrerer Erzeugnisse –, der technischen Bündelung (technical bundling) – hierbei ist die Warenverbindung aufgrund einer technischen Integration der Erzeugnisse erforderlich – und der Mischbündelung (mixed bundling) – es werden mehrere Erzeugnisse zusammen zu günstigeren Bedingungen verkauft als im Fall eines Einzelbezugs. Die Analyse der Kommission hinsichtlich dieser drei einzelnen Formen wird nachstehend in drei getrennten Abschnitten geprüft. Zunächst sind jedoch bestimmte praktische Beschränkungen zu prüfen, die die Erwägungen der Kommission zu den Paketabschlüssen im Ganzen betreffen und sich aus der angefochtenen Entscheidung ergeben.

#### Zum Verkauf von Produktpaketen im Allgemeinen

407 Ein praktisches Problem hinsichtlich der Analyse der Paketabschlüsse durch die Kommission ist darin zu sehen, dass der Endnutzer der verschiedenen Triebwerke, Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse nicht immer derselbe ist.

408 Wird vom Flugzeughersteller ein einziges Triebwerk ausgesucht, so dass es für das Flugzeug nur eine Bezugsquelle gibt (sole source platform), so ist dieser Hersteller im Grunde der Kunde des Triebwerkfabrikanten; dies gilt auch für die Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse der SFE-Standard-bezogenen Art. In diesem Fall besteht die Entscheidung der Fluggesellschaft von vornherein nur darin, ob sie das Flugzeug kaufen soll oder nicht.

409 Lässt der Flugzeughersteller indessen mehrere Triebwerke für sein Flugzeug zu, wobei es sich also

um ein Flugzeug mit Alternativbezug handelt (multi-source platform), so wählt die Fluggesellschaft eines der verfügbaren Triebwerke aus, wie sie es auch bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen der BFE- und SFE-Options-bezogenen Art tut. Demgemäß ist ein Verkauf von Produktpaketen von vornherein gegenüber dem Flugzeughersteller nur zwischen GE-Triebwerken und SFE-Standard-Erzeugnissen von Honeywell bei Flugzeugen mit „Alleinbezugsquelle“ und gegenüber einer Fluggesellschaft nur zwischen GE-Triebwerken und BFE/SFE-Options-Erzeugnissen von Honeywell bei Flugzeugen mit „Alternativbezug“ möglich.

410 Somit ist ein Verkauf von Produktpaketen mit reiner Bündelung grundsätzlich nur in den vorgenannten Fällen möglich, so dass ein derartiger Verkauf ausgeschlossen ist, wenn das Triebwerk und das betreffende Avionikprodukt oder sonstige Erzeugnis nicht vom gleichen Kunden ausgesucht werden.

411 Was die Verkaufsförderung von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen der SFE-Standard-bezogenen Art bei Flugzeugen mit Alternativbezug durch Paketabschlüsse mit Mischbündelung anbelangt, so enthält die angefochtene Entscheidung keine Prüfung des vorstehend in Randnummer 408 festgestellten Problems. Die Kommission erklärt in der 349. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung lediglich: „Aufgrund der Komplementarität der Produktangebote [der Klägerin] und [von] Honeywell sowie ihrer jeweiligen Marktpositionen wird das neue Unternehmen in der Lage und aus wirtschaftlicher Sicht daran interessiert sein, Produkte zu bündeln oder Verkäufe an beide Kundengruppen durch Quersubventionierungen zu stützen“, wobei sie im Übrigen auf ihre Analyse der SFE-Options- und BFE-Erzeugnisse unter der Begründungserwägung 350 ff. verweist.

412 Wenn die durch den Zusammenschluss entstehende Einheit ihre BFE- oder SFE-Options-Erzeugnisse bei Flugzeugen mit Alleinbezugsquelle durch den Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung fördern will, ergeben sich ebenfalls Schwierigkeiten, da die neue Unternehmenseinheit gegenüber dem Flugzeughersteller grundsätzlich verpflichtet sein wird, ihr Triebwerk zu einem Festpreis zu liefern, und zwar unabhängig davon, wie die Wahl der Fluggesellschaft für BFE-Avionikprodukte und sonstige BFE-Erzeugnisse ausfällt.

413 Nach der 391. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung schließt zwar ein im Voraus festgelegter Preis für ein Triebwerk nicht jede Möglichkeit eines Verkaufs von Produktpaketen mit Mischbündelung aus, diese Möglichkeit ist jedoch in dem genannten Fall, wenn die Bündelung das Triebwerk einschließt, erheblich eingeschränkt, so dass sie die neue Unternehmenseinheit weniger leicht nutzen kann.

414 Die Fusionsparteien haben im Verwaltungsverfahren auch auf praktische Probleme hingewiesen, die sich daraus ergeben würden, dass das Triebwerk im Entwicklungsprozess eines neuen Flugzeugs grundsätzlich früher ausgewählt werde als die Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse, selbst wenn es sich bei diesen um SFE-Komponenten handele (vgl. 371. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). In Erwiderung auf diese Kritik nennt die Kommission in der angefochtenen Entscheidung Beispiele von Fällen, in denen die Triebwerke und die Avionikprodukte oder sonstigen Erzeugnisse mehr oder weniger zur gleichen Zeit ausgewählt worden seien (372. Begründungserwägung), wobei sie zu dem Schluss gelangt, dass „also nicht behauptet werden [kann], dass das Systemauswahlverfahren nicht an eine Frist angepasst werden kann, die eine Bündelung ermögliche“ (373. Begründungserwägung).

415 Aus dieser Darlegung der Kommission in der angefochtenen Entscheidung, die die Klägerin vor dem Gericht nicht spezifisch in Frage gestellt hat, ergibt sich, dass der Verkauf von Produktpaketen nicht durch die Fristen für die Auswahl der verschiedenen Erzeugnisse unmöglich gemacht wird. Das fragliche Geschäftsgebaren entspricht indessen nicht ohne weiteres der üblichen Funktionsweise der betreffenden Märkte, so dass ein Unternehmen, das derartige Abschlüsse bei seinen Kunden durchsetzen will, zusätzliche geschäftliche Anstrengungen unternehmen muss.

416 Wenngleich diese praktischen Probleme Verkäufe von Produktpaketen nicht unmöglich machen, so erschweren sie doch deren Durchführung, die dadurch weniger wahrscheinlich wird.

Zum Verkauf von Produktpaketen mit reiner Bündelung

417 Bei der reinen Bündelung geht die Kommission davon aus, dass das Triebwerk, ein Avionikprodukt

- oder ein sonstiges Erzeugnis das Bindungsprodukt, also die Komponente darstellen kann, die unbedingt gebraucht wird oder zumindest als erste Wahl anzusehen ist und die die Fusionseinheit nicht unabhängig von ihren anderen Erzeugnissen verkaufen würde (351. bis 415. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 418 Wenn eine reine Bündelung aus den vorstehend, insbesondere in den Randnummern 408 bis 410, genannten Gründen nur denkbar ist, sofern die Kunden für jedes Erzeugnis die gleichen sind, so ist darüber hinaus festzustellen, dass die Möglichkeit des Verkaufs von Produktpaketen mit reiner Bündelung sehr eingeschränkt ist, wenn es sich um ein Flugzeug mit „Alternativbezug“ für den Antrieb handelt und die betreffenden Avionikprodukte BFE- oder SFE-Options-Erzeugnisse sind. Eine Fluggesellschaft könnte nämlich nur dann unter Umständen zum Kauf eines BFE-Avionikprodukts oder sonstigen BFE-Erzeugnisses bei der Fusionseinheit gezwungen sein, wenn sie aus technischen oder anderen Gründen eine ausgesprochene Präferenz für das Triebwerk der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit hätte. Die Kommission hat jedoch in der angefochtenen Entscheidung nicht konkret geprüft, bei welchen Flugzeugen und/oder spezifischen Erzeugnissen sich eine derartige Geschäftspolitik als wirksam erweisen könnte.
- 419 In diesem Zusammenhang ist auch auf das vorstehend, insbesondere in Randnummer 362, festgestellte Fehlen einer Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die einzelnen von der Kommission definierten Märkte der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse hinzuweisen. Da die Präferenzen für ein Erzeugnis zumeist relativ, also nicht absolut sind, wäre es zudem bei einer derartigen Prüfung erforderlich gewesen, auch den etwaigen abträglichen geschäftlichen Folgen solcher Paketabschlüsse mit reiner Bündelung in dem Sinne Rechnung zu tragen, dass dadurch ein Käufer für das Triebwerk der Fusionseinheit trotz seiner – vielleicht leichten – Präferenz für dieses Triebwerk unter Umständen abgeschreckt wird. Da die Kommission in der angefochtenen Entscheidung keine eingehende Untersuchung dieser Art vorgenommen hat, hat sie nicht aufgezeigt, dass die Praxis der reinen Bündelung für die Fusionseinheit denkbar wäre, wenn deren Triebwerke für ein Flugzeug mit Alternativbezug das Bindungsprodukt darstellen würden.
- 420 Zur etwaigen Koppelung des Verkaufs eines im Alleinauftrag für ein Flugzeug zu liefernden Triebwerks mit dem Verkauf von SFE-Avionikprodukten und sonstigen SFE-Erzeugnissen hat die Kommission kein konkretes Beispiel für die Funktionsweise des von ihr erwarteten künftigen Verhaltens gebracht. Auch hier fehlt eine spezifische Marktanalyse, um ihren Erwägungen die Genauigkeit zu verleihen, die erforderlich ist, um die daraus gezogenen Schlüsse zu stützen. Die Kommission hat bei ihrer Feststellung, dass eine beherrschende Stellung auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge vorliegt, nicht bestritten, dass noch ein restlicher Wettbewerb auf diesem Markt verbleibt, so dass ein von der Fusionseinheit auf den Flugzeughersteller ausgeübter „Zwang“ zur Wahl von SFE-Avionikprodukten oder sonstigen SFE-Erzeugnissen für die neue Unternehmenseinheit abträgliche geschäftliche Folgen haben könnte, da der Flugzeughersteller in bestimmten Fällen veranlasst sein könnte, sich für ein Konkurrenzprodukt zu entscheiden. Da die Kommission diese Möglichkeit in der angefochtenen Entscheidung nicht geprüft hat, hat sie nicht dargetan, dass Paketabschlüsse mit reiner Bündelung es ermöglichen würden, SFE-Erzeugnisse zur Ausstattung großer Verkehrsflugzeuge abzusetzen.
- 421 Hinsichtlich der Möglichkeit, dass ein Avionikprodukt oder sonstiges Erzeugnis des ehemaligen Unternehmens Honeywell als Bindungsprodukt dienen und Kunden zwingen könnte, das Triebwerk der Fusionseinheit zu kaufen, bringt die Kommission in der 415. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung ein einziges mögliches konkretes Beispiel für eine reine Produktbündelung. Sie trägt nämlich vor, dass es der Fusionseinheit „beispielsweise möglich [wird], den Verkauf von Produkten, bei denen Honeywell ein Marktmonopol hat (z. B. EGPWS), an den [ihrer] Triebwerke zu binden“. Weiter heißt es dort: „Wenn Flugzeuggesellschaften dann diese Produkte benötigen, haben sie keine andere Wahl, als das Triebwerk des neuen Unternehmens zu kaufen.“ Bei der Möglichkeit, einen ähnlichen Druck auf die Flugzeughersteller auszuüben, ist die Kommission weniger affirmativ, indem sie in der 416. Begründungserwägung lediglich erklärt, dass die Klägerin ihre „beherrschende Stellung bei Flugzeugherstellern durch Paketangebote oder Koppelungen verstärken [kann]“.
- 422 Die Auffassung der Kommission setzt voraus, dass die Fusionseinheit zu einer Art geschäftlicher Erpressung gegenüber ihren Kunden in der Lage wäre, indem sie sich weigere, ein wesentliches, aber relativ billiges Avionikprodukt zu verkaufen, wenn die Kunden nicht bereit sind, die Triebwerke der Fusionseinheit zu kaufen. Wenngleich das Widerstandsvermögen der Kunden gegenüber der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge sowohl bei den Flugzeugherstellern als auch bei den Fluggesellschaften begrenzt ist (vgl. oben, Randnrn. 274 ff. und 224. bis 228. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) und diese Begrenzung nach dem

Zusammenschluss gegenüber der dadurch entstehenden Unternehmenseinheit noch ausgeprägter wäre, hat die Kommission nicht dargetan, dass diesen Kunden keinerlei Macht mehr verbliebe, um sich einem derartigen Geschäftsgebaren zu widersetzen.

- 423 In Bezug auf das von der Kommission hierbei speziell erwähnte Erzeugnis EGPWS geht aus der 253. bis 256. Begründungserwägung hervor, dass es andere Erzeugnisse gibt, die das Honeywell-Produkt ersetzen können. Die Kommission führt aus, dass keines dieser Erzeugnisse in nennenswertem Umfang abgesetzt worden sei und das sich nach Aussage von Thales eine noch mangelnde Reputation des Erzeugnisses dieses Unternehmens als sehr hohe Marktzutrittsschranke erwiesen habe. Würde indessen die Fusionseinheit geschäftlich zu dem äußersten Mittel einer reinen Produktbündelung greifen, d. h. in Wahrheit mit einer Verkaufsverweigerung drohen, so könnten die Kunden ein anderes, sogar weniger gutes Erzeugnis dem EGPWS des ehemaligen Unternehmens Honeywell vorziehen, anstatt ein Triebwerk zu akzeptieren, das nicht ihrer Wahl entspricht. Die Kommission musste diese Möglichkeit jedenfalls in Erwägung ziehen. Sie hat insbesondere nicht die Möglichkeit ausgeräumt, dass Kunden das TAWS-System (Terrain Avoidance Warning System) von Universal Avionics wählen, wie es die Fluggesellschaft Airborne im Januar 2001 getan hat, und sich auf die Aussage beschränkt, dass sich Universal Avionics laut Rockwell nicht mit dem letztgenannten Unternehmen zusammengetan habe, um diesen Auftrag zu erhalten (256. Begründungserwägung). Dies ist ohne Belang für die Frage, ob das Erzeugnis von Universal Avionics eine tragbare Alternative zu dem Honeywell-Erzeugnis darstellen würde.
- 424 Nach dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58), das der Gerichtshof in dieser Hinsicht im Rechtsmittelverfahren mit seinem Urteil Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60) bestätigt hat, musste die Kommission auch berücksichtigen, wie sich die potenzielle Abschreckung des in Artikel 82 EG enthaltenen Verbotes der missbräuchlichen Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf den relevanten Märkten auswirken könnte.
- 425 In Anbetracht des unter kaufmännischem Gesichtspunkt extremen Charakters der vorstehend dargelegten Verhaltensweise, die hier für die Durchführung einer auf der reinen Produktbündelung beruhenden Strategie erforderlich wäre, musste die Kommission berücksichtigen, wie sich das gemeinschaftsrechtliche Verbot des Missbrauchs einer beherrschenden Stellung auf das Interesse der Fusionseinheit an einem derartigen Vorgehen auswirken könnte. Da sie dies unterlassen hat, liegt ein Rechtsfehler der Kommission vor, der ihre Analyse verfälscht, die folglich mit einem offensichtlichen Beurteilungsfehler behaftet ist.
- 426 Demgemäß hat die Kommission rechtlich nicht hinreichend dargetan, dass die durch die Fusion entstehende Einheit infolge des Zusammenschlusses zum Verkauf von Produktpaketen mit reiner Bündelung übergehen würde; zudem ist festzustellen, dass die Analyse der Kommission in dieser Hinsicht mehrere offensichtliche Beurteilungsfehler aufweist.

#### Zum Verkauf von Produktpaketen mit technischer Bündelung

- 427 Bei der technischen Bündelung stützt sich die Kommission auf die Integration zwischen den verschiedenen Avionikprodukten und auf die künftige Entwicklung des Projekts „Flugzeugtriebwerk mit mehr Elektronik“ (More Electrical Aircraft Engine, 291. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), wobei sie jedoch einräumt, dass „noch keine effektive Integration von Triebwerk und Systemen erfolgt ist“. Sie glaubt, dass es aber im Rahmen dieses Projekts „in naher Zukunft“ dazu kommen dürfte, ohne indessen das genannte Programm näher darzulegen oder anzugeben, wann mit dieser Integration zu rechnen ist. Die Kommission stützt sich gleichwohl ausschließlich auf die künftige Entwicklung des genannten Projekts und gelangt dabei zu dem Schluss, dass das Ausscheiden von Honeywell als potenzieller Innovationspartner die beherrschende Stellung der Klägerin bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge noch verstärken werde (417. und 418. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 428 Diese bloße Erwähnung einer möglichen Entwicklung des Marktes ohne zumindest kurze nähere Darlegung des Projekts, das die genannte Entwicklung wahrscheinlich machen soll, genügt nicht, um die betreffende Auffassung der Kommission zu begründen.
- 429 Nach dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58, Randnrn. 155 ff.), das der Gerichtshof in dieser Hinsicht im Rechtsmittelverfahren mit seinem Urteil Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60, Randnrn. 39 ff.) bestätigt hat, muss die Kommission für die künftige Entwicklung des Marktes anhand aussagekräftiger Beweise und mit hinreichender Wahrscheinlichkeit für diese Entwicklung nicht nur nachweisen, dass ein etwaiges von ihr vorausgesehenes Verhalten in

absehbarer Zeit eintreten wird, sondern auch, dass dieses Verhalten in absehbarer Zeit eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken wird, was sie im vorliegenden Fall nicht getan hat. Das Fehlen einer eingehenden Untersuchung der technischen Verbindungen, die zwischen Triebwerken zum einen und Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen zum anderen entstehen könnten, und der voraussichtlichen Auswirkung dieser Verbindungen im Hinblick auf die Entwicklung der verschiedenen betroffenen Märkte beeinträchtigt ebenfalls die Überzeugungskraft der Auffassung der Kommission. Es genügt nicht, dass die Kommission eine Reihe logischer, jedoch hypothetischer Schritte aufzeigt, bei denen sie befürchtet, dass ihre praktische Umsetzung abträgliche Folgen für den Wettbewerb auf einer Anzahl verschiedener Märkte mit sich bringen wird. Sie muss vielmehr spezifisch die voraussichtliche Entwicklung jedes Marktes untersuchen, für den sie ihres Erachtens die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung infolge des Zusammenschlusses aufzeigt, und hierfür aussagekräftige Beweise liefern.

430 Somit hat die Kommission nicht in angemessener Weise dargetan, dass die Fusionseinheit unmittelbar nach dem Zusammenschluss oder auch nur in absehbarer Zeit materiell in der Lage wäre, eine Koppelung des Verkaufs ihrer Avionikprodukte und/oder sonstigen Erzeugnisse an den Verkauf ihrer Triebwerke mittels technischer Vorkehrungen zu erzwingen.

#### Zum Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung

431 Zur Mischbündelung ist vorbehaltlich der Ausführungen über die Kundenidentität in den vorstehenden Randnummern 408 bis 411 und über die Fristen bei der Bestellung der verschiedenen Komponenten eines Flugzeugs in den Randnummern 414 und 415 festzustellen, dass die Fusionseinheit in bestimmten Fällen bei bestimmten Erzeugnissen niedrigere Preise für ein Produktpaket anbieten könnte, sofern diese Produkte im Ganzen bezogen werden. Ein Wirtschaftsteilnehmer kann nämlich grundsätzlich stets ein Pauschalangebot unterbreiten, das mehrere Erzeugnisse umfasst, die üblicherweise getrennt verkauft werden.

432 Ein derartiges Angebot entfaltet jedoch seinen Wirtschaftseffekt auf dem Markt nur, wenn es die Kunden annehmen und insbesondere nicht seine Aufteilung in die einzelnen Bestandteile verlangen. Die Kommission musste daher dartun, dass die Fusionseinheit in der Lage wäre, bei ihren Kunden die Angebotsbündelung durchzusetzen. Zudem musste die Kommission, wie vorstehend dargelegt, nachweisen, dass die Fusionseinheit diese Bündelungsmöglichkeit voraussichtlich nutzen würde.

433 Das Gericht hat im Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) die Frage verhältnismäßig streng gefasst, welche Nachweise die Kommission erbringen muss, wenn sie bei ihrer Untersuchung davon ausgeht, dass ein Unternehmen künftig ein bestimmtes Verhalten an den Tag legen wird, das eine beherrschende Stellung begründet. Es hat nämlich die Auffassung vertreten, dass die Kommission „aussagekräftige Beweise“ dafür liefern müsse (vgl. insbesondere Randnrn. 154 ff. des Urteils). Wie der Gerichtshof bei der Bestätigung dieses Teils des Urteils im Rechtsmittelverfahren festgestellt hat, hat das Gericht mit der Verwendung dieses Begriffes nicht die Beweisforderungen erhöht, sondern lediglich an die Hauptfunktion des Beweises erinnert, von der Richtigkeit einer These oder, wie im vorliegenden Fall, einer Entscheidung im Bereich der Zusammenschlüsse zu überzeugen (Urteil Kommission/Tetra Laval, oben zitiert in Randnr. 60, Randnr. 41).

434 Die Kommission hat sich in der angefochtenen Entscheidung im Wesentlichen auf drei verschiedene Überlegungen gestützt, um darzutun, dass die Fusionseinheit voraussichtlich in der Tat Mischbündelungen vornehmen würde.

435 Erstens gibt sie zu bedenken, dass bereits früher, insbesondere von Honeywell, ähnliche Praktiken wie die von ihr erwarteten auf den relevanten Märkten verwendet worden seien (vgl. insbesondere 361. bis 380. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission beruft sich hierbei auch auf „Honeywells Stärke bei der Produktintegration“ (289. bis 292. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung) und auf „Honeywells Stärke bei Paketangeboten“ (293. bis 297. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

436 Zweitens macht sie geltend, es gehe aus anerkannten wirtschaftswissenschaftlichen Theorien, insbesondere dem „Cournot-Effekt“ (vgl. insbesondere 374. bis 376. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung), hervor, dass die Fusionseinheit wirtschaftlich veranlasst wäre, die von der Kommission erwarteten Praktiken einzusetzen, ohne dass es erforderlich sei, sich dabei auf ein spezifisches Wirtschaftsmodell zu stützen.

437 Drittens erklärt die Kommission, das strategische Ziel der Fusionseinheit sei der Ausbau ihrer

Stärke auf den verschiedenen von ihr besetzten Märkten, so dass angesichts dieser Absicht Produktbündelungen für die neue Unternehmenseinheit eine wirtschaftlich rationelle Maßnahme und somit ein wahrscheinliches Vorgehen darstellen würden (vgl. insbesondere 353., 379., 391. und 398. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission hat in Beantwortung einer schriftlichen Frage des Gerichts in der mündlichen Verhandlung erklärt, sie stütze sich auf das Zusammenwirken des ihres Erachtens aus der Geschäftssituation der Klägerin resultierenden Anreizes und der strategischen Wahl der Fusionseinheit.

438 Die drei vorgenannten von der Kommission in diesem Teil der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Überlegungen werden nachstehend geprüft.

– Zur früheren Praxis

439 Was die frühere Praxis anbelangt, so ist zunächst festzustellen, dass sich die von der Kommission genannten Beispiele im Wesentlichen auf Produktbündelungen beziehen, die Honeywell bei Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen vorgenommen haben soll (vgl. insbesondere 362. bis 365. und 367. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Selbst wenn anzunehmen wäre, dass diese Beispiele rechtlich hinreichend nachgewiesen sind, sind sie kaum relevant, um zu zeigen, dass die durch die Fusion entstehende Einheit infolge des Zusammenschlusses voraussichtlich in der Lage wäre, den Verkauf von Triebwerken mit dem Verkauf von Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen zu bündeln, und dass ein geschäftlicher Anreiz hierzu besteht. Es ist nämlich unstrittig, dass der Preis des Triebwerks wesentlich höher ist als der Preis der einzelnen Avionik- oder sonstigen Komponenten, so dass die geschäftliche Dynamik eines Verkaufs von Produktpaketen mit Mischbündelung sehr unterschiedlich ist, je nachdem, ob es sich dabei nur um Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse zum einen oder um diese Erzeugnisse und ein Triebwerk zum anderen handelt. Somit lässt sich nicht allein anhand von Beispielen für Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse nachweisen, dass Mischbündelungen, die auch Triebwerke umfassen, für die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses praktikabel und geschäftlich vorteilhaft wären.

440 Das einzige von der Kommission genannte konkrete Beispiel einer Produktbündelung, die ein Triebwerk und zugleich Avionikprodukte/sonstige Erzeugnisse umfasst, bezieht sich auf [...], also ein Geschäftsflugzeug (vgl. 368. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission räumt jedoch im letzten Satz der 368. Begründungserwägung selbst ein, dass der betreffende Flugzeughersteller [...] hat. Somit beweist dieses Beispiel, das die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nennt, nicht, dass Honeywell effektiv Produktpakete, die Triebwerke für Geschäftsflugzeuge und Avionikprodukte/sonstige Erzeugnisse umfassen, verkaufen konnte. Der Umstand, dass [...] widerspricht vielmehr sogar der hierbei von der Kommission vertretenen Auffassung.

441 Die Kommission legt in der 366. und 367. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung auch dar, dass umfassendere Produktbündelungen von Triebwerken mit Avionikprodukten/sonstigen Erzeugnissen für Honeywell erst in jüngerer Zeit, insbesondere seit der Fusion von Honeywell mit AlliedSignal im Jahr 1999, möglich geworden seien. Dies könnte erklären, weshalb die Kommission nur ein einziges Beispiel für eine derartige Bündelung finden konnte, dadurch wird jedoch der Mangel an stichhaltigen Beispielen nicht behoben, anhand deren das Gericht gegebenenfalls zu dem Schluss gelangen könnte, dass die frühere Praxis für ein ähnliches Verhalten in der Zukunft spricht.

442 Zudem besteht ein erheblicher Unterschied zwischen dem Segment der großen Verkehrsflugzeuge, indem der Zusammenschluss der Fusionseinheit in Zukunft erstmals Paketabschlüsse ermöglichen würde, und dem Segment der Geschäftsflugzeuge, da Erstere insbesondere zuweilen Flugzeuge mit „Alternativbezug“ des Triebwerks sind, wobei die Fluggesellschaft Kunde des Triebwerkherstellers ist, während Geschäftsflugzeuge stets „nur eine Bezugsquelle“ aufweisen, wobei der Flugzeughersteller der Kunde ist.

443 Somit bestätigen die von der Kommission vorgetragene Beispiele für die frühere Praxis von Honeywell nicht, dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses voraussichtlich Produktpakete mit Mischbündelung verkaufen würde, die Triebwerke des ehemaligen Unternehmens GE zum einen und Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse des früheren Unternehmens Honeywell zum anderen umfassen.

– Zu den Wirtschaftsanalysen

444 Zu dem zweiten Teil der Erwägungen der Kommission, der die Wirtschaftsmodelle betrifft, bemerkt

- die Klägerin, dass sich die Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte auf das Modell Choi gestützt habe, wonach ein Unternehmen wie die Fusionseinheit mit einem umfangreichen Produktsortiment in der Lage wäre und daran interessiert sei, Produktpakete mit Mischbündelung zu verkaufen. Die Kommission habe sodann in der angefochtenen Entscheidung von diesem Modell Abstand genommen. Die Kommission hat indessen vor dem Gericht erklärt, sie habe dieses Modell weder angenommen noch abgelehnt, und ist der Auffassung, dass der für die Fusionseinheit bestehende Anreiz, Produktbündelungen nach dem Zusammenschluss vorzunehmen, ohnehin aus dem Wortlaut der angefochtenen Entscheidung hervorgehe (vgl. insbesondere 374. bis 376. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung zu den „Cournot-Effekten“).
- 445 Die Kommission hat im Übrigen in der 352. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung erklärt, es sei nicht erforderlich, das eine oder andere im Verwaltungsverfahren vorgetragene Modell heranzuziehen. Ferner hat der Anhörungsbeauftragte in seinem Bericht festgestellt, dass sich die Kommission in ihrem Entscheidungsentwurf nicht mehr auf das Modell Choi gestützt hat.
- 446 Zudem hat sich die Kommission in der angefochtenen Entscheidung nicht auf das Modell Choi bezogen, außer indirekt mit der in der 352. Begründungserwägung enthaltenen Aussage, dass die verschiedenen „Wirtschaftlichkeitsstudien ... Gegenstand theoretischer Auseinandersetzungen, insbesondere im Hinblick auf das Wirtschaftsmodell einer Drittpartei zur Mischbündelung [waren]“. Sie hat hingegen, wie die Klägerin feststellt, in der Mitteilung der Beschwerdepunkte den Inhalt des Modells Choi im Einzelnen dargelegt und dieses Modell ausdrücklich als Beweis für ihre Auffassung bezüglich des künftigen Verhaltens der Fusionseinheit und der daraus entstehenden wirtschaftlichen Folgen herangezogen. Somit hat die Kommission zwar nicht anerkannt, dass das Modell Choi keinen Beweiswert besitzt, sie hat sich jedoch in der angefochtenen Entscheidung nicht positiv auf dieses Modell berufen. Demnach ist im vorliegenden Verfahren davon auszugehen, dass sich die angefochtene Entscheidung auf kein Wirtschaftsmodell stützt, das anhand der spezifischen Gegebenheiten des vorliegenden Falles die voraussichtlichen Folgen des angemeldeten Zusammenschlusses analysiert.
- 447 Daher ist zu prüfen, ob die Kommission ohne ein derartiges Wirtschaftsmodell dargetan hat, dass für die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses ein Anreiz für Mischbündelungen besteht.
- 448 In der 349. bis 355. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, worin die Kommission darlegt, wie die Produktbündelung beherrschende Stellungen auf den Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse begründen würde, beschränkt sie sich im Wesentlichen auf die Erklärung der Gründe, weshalb die Fusionseinheit ihres Erachtens infolge des Zusammenschlusses in der Lage wäre, Produktpakete zu verkaufen. So beruft sie sich in Bezug auf die FSE-Standard-Erzeugnisse darauf, „dass das neue Unternehmen den Flugzeugherstellern Paketangebote ... unterbreiten kann“ (349. Begründungserwägung). Hinsichtlich der BFE- und SFE-Options-Erzeugnisse behauptet sie, dass das neue Unternehmen „Produktpakete [wird] anbieten können, die bis dahin noch nicht in dieser Form kombiniert wurden und mit denen kein anderer Anbieter allein mithalten kann“ (350. Begründungserwägung), dass es „die Auswahl entsprechender Honeywell-Erzeugnisse fördern [kann], indem es sie als Teil eines umfassenderen Pakets verkauft, das auch Triebwerke und Zusatzleistungen der Klägerin ... beinhaltet“ (350. Begründungserwägung), und dass es „seine Produktpakete zu Preisen [wird] anbieten können, die die Abnehmer dazu bewegen sollen, den Triebwerken [der Klägerin] und den Produkten für Käufer-Ausrüstungen und Hersteller-Optionen von Honeywell den Vorzug gegenüber Konkurrenzangeboten zu geben“ (353. Begründungserwägung).
- 449 Soweit sich die Kommission in der 349. bis 355. Begründungserwägung – im Gegensatz zur losen Fähigkeit der Fusionseinheit zur Umsetzung derartiger Praktiken – auf den dazu bestehenden Anreiz bezieht, liefert sie keinen Nachweis und kein Untersuchungsergebnis für die effektive Wahrscheinlichkeit, dass ein derartiger Anreiz infolge des Zusammenschlusses gegeben ist. So beschränkt sich die Kommission in der 349. Begründungserwägung auf die Behauptung, dass „[a] ufgund der Komplementarität der Produktangebote [der Klägerin] und [von] Honeywell sowie ihrer jeweiligen Marktpositionen das neue Unternehmen in der Lage und aus wirtschaftlicher Sicht daran interessiert sein [wird], Produkte zu bündeln oder Verkäufe an beide Kundengruppen durch Quersubventionierungen zu stützen“, ohne zu erklären, weshalb sie der Auffassung ist, dass diese Umstände genügen, um diesen Anreiz auszulösen. In der 354. Begründungserwägung erklärt die Kommission, dass „[d]ie Motivation des neuen Unternehmens zur Bündelung von Produkten sich kurz- bis mittelfristig ändern [kann], wenn etwa neue Generationen von Flugzeugen und Luftfahrzeugausrüstungen entwickelt werden“, ohne indessen darzulegen, auf welchen Gründen diese Motivation beruht und worin ihr Unterschied vor bzw. nach der angenommenen Entwicklung

besteht.

- 450 Somit wird durch die Ausführungen in der 349. bis 355. Begründungserwägung nicht dargetan, dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses zum Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung veranlasst würde. Die angefochtene Entscheidung enthält jedoch weitere Überlegungen der Kommission unter dem Titel „Die Argumente der Parteien in Bezug auf Paketangebote“. Ein Abschnitt dieses Kapitels lautet: „Der Cournot-Effekt der Produktbündelung“. Der „Cournot-Effekt“ beruht auf einer Wirtschaftstheorie, die im Wesentlichen von den Vorteilen ausgeht, die für ein Unternehmen mit einer breiten Warenpalette gegenüber seinen Mitbewerbern mit einem begrenzten Sortiment dadurch entstehen, dass es mit Preisnachlässen auf alle Waren dieser Palette und somit einer geringeren Gewinnspanne je Ware gleichwohl im Ganzen von dieser Praxis profitiert, indem es größere Mengen aller von ihm geführten Waren absetzt.
- 451 Die Kommission geht unter diesem Abschnitt in der 374. bis 376. Begründungserwägung auf Argumente der Parteien ein, mit denen diese vorgebracht haben, dass „sie kaum einen Anlass für eine Preissenkung für die jeweiligen Produkte sähen, da die Nachfrage bei Flugzeugen verhältnismäßig unelastisch gegenüber den Preisen für Triebwerke und Komponenten sei und dass der Gesamtpreis für ein Flugzeug nur einen von vielen Faktoren darstelle, der bei der Entscheidung einer Fluggesellschaft über die Anschaffung eines weiteren Flugzeugs eine Rolle spielt“.
- 452 Die Kommission entgegnet in der 375. Begründungserwägung, sie sei nicht der Meinung, dass die Nachfrage bei Flugzeugausrüstungen und -komponenten vollkommen „unelastisch“ sei, und führt in der 376. Begründungserwägung weiter aus, dass auf jeden Fall die Nachfrage für die Erzeugnisse der einzelnen Unternehmen elastisch sei. Sie schließt daraus: „Auch wenn sich eine Produktbündelung nicht auf das Gesamtvolumen der Nachfrage bei Flugzeugen, Triebwerken und Komponenten auswirken sollte, so hätte es doch eine Neuorientierung, d. h. eine Verschiebung von Marktanteilen zugunsten des neuen Unternehmens, zur Folge.“
- 453 Demnach wäre die Fusionseinheit nach Meinung der Kommission infolge des Zusammenschlusses nach dem Cournot-Effekt zur Mischbündelung veranlasst, und zwar unabhängig davon, ob die Nachfrage bei den einzelnen Flugzeugausrüstungen elastisch ist oder nicht. Wie jedoch das von Rolls-Royce hinzugezogene Beratungsbüro Frontier Economics in seinem der Klageschrift beigefügten Wettbewerbsbericht vom August 2001 ausführt, würde ein auf dem Cournot-Effekt beruhender Nachweis eine eingehende empirische Untersuchung sowohl des Umfangs der Preisnachlässe und der erwarteten Absatzbewegungen als auch der Kosten und der Restgewinne der verschiedenen Marktteilnehmer voraussetzen.
- 454 Die Kommission hat im Stadium des Verwaltungsverfahrens anscheinend selbst für einen derartigen Nachweis eine Wirtschaftsanalyse für erforderlich gehalten. Die Nummern 526 bis 528 der Mitteilung der Beschwerdepunkte sind nämlich mit der 374. bis 376. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung identisch, abgesehen von einer in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltenen Fußnote 175 mit einem Verweis auf das Ende der Nummer 528 dieser Mitteilung, worin die Kommission erklärt, dass Professor Choi ein Modell mit einer Analyse des Falles einer unelastischen Nachfrage für die relevanten Erzeugnisse erstellt habe, woraus hervorgehe, dass die Produktbündelung wettbewerbswidrige Auswirkungen haben könne.
- 455 Im Übrigen beruft sich die Klägerin auf die Gutachten anderer Wirtschaftswissenschaftler, insbesondere auf die Ausarbeitungen der Professoren Nalebuff, Rey und Shapiro in der Anlage zur Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und zur Klageschrift, aus denen im Wesentlichen hervorgeht, dass die Fusionseinheit im Gegensatz zur Auffassung von Professor Choi nach dem Zusammenschluss voraussichtlich keinen Anlass zu Mischbündelungen, zumindest nicht in größerem Umfang, hätte. Die Professoren Nalebuff und Rey kritisieren insbesondere die Ausgangsposition von Professor Choi hinsichtlich der Natur des Marktes, und Professor Rey bemängelt u. a., dass das Modell Choi entsprechend seinen eigenen Parameterbegrenzungen je nach der verwendeten Reihe von Ausgangsparametern zu unterschiedlichen Ergebnissen führen könne.
- 456 Daraus kann, ohne dass im vorliegenden Verfahren eine eingehende Beurteilung der Richtigkeit der Untersuchungsergebnisse der verschiedenen Wirtschaftsfachleute oder des relativen Gewichts der Analyse der Professoren Nalebuff, Rey und Shapiro im Verhältnis zu derjenigen des Professors Choi erforderlich wäre, geschlossen werden, dass die Frage, ob Cournot-Effekte die Fusionseinheit zu Mischbündelungen ihrer Erzeugnisse veranlassen würden, kontrovers ist. Der Schluss, zu dem die Kommission hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit einer derartigen Veranlassung gelangt ist, ergibt sich

gewiss nicht unmittelbar und zwangsläufig aus der Wirtschaftstheorie der Cournot-Effekte.

457 Zudem steht ein weiterer Gesichtspunkt im Zusammenhang mit der Durchführung von Produktbündelungen der Möglichkeit entgegen, die Auffassung der Kommission auf den Cournot-Effekt zu stützen.

458 Hierbei hat die Klägerin zu Recht im Stadium des Verwaltungsverfahrens und vor dem Gericht geltend gemacht, dass Snecma nicht daran interessiert sei, einen Teil seiner Gewinne durch Preisnachlässe zu opfern, um den Absatz von Erzeugnissen des ehemaligen Unternehmens Honeywell zu fördern, so dass Mischbündelungen unter Einbeziehung von CFMI-Triebwerken ausgeschlossen wären. Die Kommission hat in der 393. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung mit ihrer Behauptung, dass kein Grund bestehe, weshalb Snecma, das nicht mit der Klägerin als unabhängiger Triebwerkhersteller in Wettbewerb stehe, diese Vorgehensweise nicht gutheißen sollte, den geschäftlichen Einfluss nicht angemessen berücksichtigt, den der vorgenannte Umstand notwendigerweise auf einen nach dem Zusammenschluss für die neue Unternehmenseinheit gegebenen Anreiz zur Produktbündelung ausüben würde.

459 Wäre Snecma mit einer Preissenkung für den Verkauf eines CFMI-Triebwerks einverstanden, um einen Pauschalverkauf zu fördern, der dieses Triebwerk und von der Fusionseinheit hergestellte Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse umfasst, so würde es von diesem Vorgehen nur profitieren, wenn sein Triebwerkabsatz gesteigert würde. Somit würden keine Cournot-Effekte vorliegen, die für Snecma der Gewinnsteigerung bei einer gesamten Produktpalette dienen. Wenn die Cournot-Effekte nach der These der Kommission den Beweis für das Bestehen eines Anreizes zur Produktbündelung darstellen, so kann dies nicht den Schluss der Kommission in der 393. Begründungserwägung stützen, dass Snecma in dieser Hinsicht dasselbe Geschäftsinteresse wie die Fusionseinheit hätte.

460 Somit müssten die Preisnachlässe für das Triebwerk, die den Kunden im Rahmen von Mischbündelungen unter Einbeziehung eines CFMI-Triebwerks angeboten würden, im Grundsatz ausschließlich von der Klägerin finanziert werden. Demnach wäre ein dem absoluten Wert eines derartigen Preisnachlasses entsprechender Betrag von ungefähr der Hälfte des Preises eines DFMI-Triebwerks abzuziehen, der der Klägerin aufgrund ihrer Beteiligung am Gemeinschaftsunternehmen zukommt, da Snecma kein mit dem der Klägerin vergleichbares Geschäftsinteresse an einer nennenswerten Teilnahme an der Finanzierung eines derartigen Preisnachlasses hätte. Demzufolge wäre der „Hebel“, über den die Fusionseinheit bei Triebwerken für große Verkehrsflugzeuge zur Förderung des Verkaufs von Produktpaketen verfügen würde, bei CFMI-Triebwerken grundsätzlich kleiner als bei von der Klägerin allein hergestellten Triebwerken.

461 Daher wären Paketangebote mit Mischbündelung unter Einbeziehung von CFMI-Triebwerken für die Fusionseinheit geschäftlich wesentlich weniger ertragreich, als wenn die Klägerin der alleinige Hersteller dieser Triebwerke wäre. Selbst wenn also ein Cournot-Effekt bei Mischbündelungen unter Einbeziehung von Triebwerken des ehemaligen Unternehmens GE hätte nachgewiesen werden können, hätte die Kommission unter Berücksichtigung der in der vorstehenden Randnummer dargelegten Gegebenheiten eine eigene Untersuchung vornehmen müssen, um festzustellen, ob ein derartiger Effekt bei einer Mischbündelung unter Einbeziehung eines CFI-Triebwerks bestünde.

462 Demgemäß kann anhand der kurzen Bezugnahme der Kommission auf den Begriff des Cournot-Effekts in der angefochtenen Entscheidung nicht ohne eine eingehende Wirtschaftsanalyse, bei der diese Theorie auf die spezifischen Gegebenheiten des vorliegenden Falles angewendet wird, geschlossen werden, dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses voraussichtlich zu Paketverkäufen mit Mischbündelung übergehen würde. Die Kommission konnte nämlich unter Berufung auf die Cournot-Effekte aussagekräftige Beweise im Sinne des Urteils Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) nur durch den Nachweis erbringen, dass diese Effekte konkret anwendbar sind. Somit hat die Kommission mit einer bloßen Beschreibung der wirtschaftlichen Bedingungen, die ihres Erachtens nach dem Zusammenschluss auf dem Markt vorliegen werden, nicht mit hinreichender Wahrscheinlichkeit dargetan, dass die Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses zum Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung übergehen würde.

– Zum strategischen Charakter des erwarteten Verhaltens

463 Die Kommission hat, drittens, vor dem Gericht geltend gemacht, dass bei ihrer Darstellung der

Paketabschlüsse und der Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Durchführung derselben davon auszugehen sei, dass die Fusionseinheit ihre Fähigkeit zur Abgabe von Paketangeboten strategisch als „Hebel“ mit dem speziellen Ziel der Abdrängung ihrer Mitbewerber nutzen würde. Diese Auslegung der angefochtenen Entscheidung ist nach Ansicht der Klägerin „unzulässig“, da es sich hier um eine Erklärung handele, die erstmals vor dem Gericht vorgetragen worden sei. Die Klägerin rügt im Wesentlichen, dass die Kommission versuche, im Stadium des gerichtlichen Verfahrens einen Begründungsaustausch vorzunehmen. Jedoch hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, die Fusionseinheit würde ihre Bündelungsfähigkeit künftig strategisch nutzen, um ihre Mitbewerber insbesondere durch Quersubventionierungen zu verdrängen (vgl. insbesondere 353., 379., 391. und 398. Begründungserwägung). Somit sind die weiteren Argumente der Klägerin zu prüfen.

464 Zunächst ist darauf hinzuweisen, dass der Gerichtshof im Urteil Kommission/Tetra Laval (oben zitiert in Randnr. 60) ebenso wie das Gericht entschieden hat, dass die Kommission, sofern sie sich auf ein künftiges Verhalten stützt, das sie von einer Fusionseinheit infolge des Zusammenschlusses erwartet, anhand aussagekräftiger Beweise und mit hinreichender Wahrscheinlichkeit dartun muss, dass dieses Verhalten tatsächlich eintreten wird (vgl. auch oben, Randnr. 64),

465 Wie bereits in Randnummer 462 (vgl. auch Randnr. 432) dargelegt, hat die Kommission nicht unter Bezugnahme auf die objektiven kommerziellen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des vorliegenden Falles nachgewiesen, dass Produktabschlüsse mit Mischbündelung nach dem Zusammenschluss notwendigerweise im Interesse der Fusionseinheit liegen würden. Dieser würden sich nach dem Zusammenschluss verschiedene Geschäftsstrategien eröffnen. Die von der Kommission vorausgesehene strategische Wahl wäre zwar eine mögliche Option der neuen Unternehmenseinheit, eine kurzfristige Gewinnmaximierung durch Erlangung der größtmöglichen Gewinnspanne bei jedem einzelnen Erzeugnis wäre indessen gleichfalls eine Möglichkeit.

466 In Ermangelung eines rechtlich hinreichend nachgewiesenen wirtschaftlichen Anreizes für die Fusionseinheit oblag es somit der Kommission, in der angefochtenen Entscheidung andere Anhaltspunkte vorzutragen, die den Schluss zulassen, dass die Fusionseinheit die strategische Wahl einer kurzfristigen Gewinnopferung treffen würde, um zu Lasten ihrer Mitbewerber ihren Marktanteil in Erwartung größerer künftiger Gewinne zu erweitern. Einen derartigen Nachweis könnten z. B. interne Unterlagen darstellen, aus denen hervorgeht, dass dies das Ziel der Geschäftsleitung der Klägerin war, als der Erwerb von Honeywell geplant wurde. Entsprechend den einschlägigen Ausführungen der Klägerin ist indessen festzustellen, dass die Kommission hierzu nichts vorgetragen hat, was den Nachweis erlaubte, dass die Fusionseinheit tatsächlich die genannte strategische Wahl treffen würde. Die Kommission beschränkt sich in der angefochtenen Entscheidung nämlich auf die Behauptung, dass es der Fusionseinheit möglich wäre, ihre Produktpakete zu strategischen Preisen anzubieten oder Quersubventionierungen vorzunehmen, oder dass sie tatsächlich in dieser Weise vorgehen würde, ohne indessen darzulegen, auf welche Gründe sich diese Behauptung stützt (vgl. insbesondere 353., 379., 391. und 398. Begründungserwägung). Dass die Fusionseinheit eine derartige strategische Wahl treffen könnte, genügt jedoch nicht, um darzutun, dass dies tatsächlich der Fall wäre und dass dadurch eine beherrschende Stellung auf den verschiedenen Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse begründet würde.

467 Die Kommission hat schließlich vor dem Gericht erklärt, es sei erforderlich, das strategische Ziel des von ihr erwarteten künftigen Verhaltens der Klägerin zu berücksichtigen, um die Wahrscheinlichkeit dieses Verhaltens zu beurteilen. Diese Argumentation könnte zwar unter Umständen erklären, weshalb sich die Kommission nicht spezifisch auf ein Wirtschaftsmodell gestützt hat, sie kann jedoch nicht den fehlenden Nachweis ersetzen, dass die Klägerin voraussichtlich eine Geschäftspolitik mit dem genannten strategischen Ziel betreiben würde.

468 Ferner ist festzustellen, dass die Kommission nach dem Urteil Tetra Laval/Kommission (oben zitiert in Randnr. 58) effektiv die abschreckende Wirkung hätte berücksichtigen müssen, die sich für eine durch Fusion entstehende Unternehmenseinheit aus wirklichen Sanktionen wegen Missbrauchs einer beherrschenden Stellung nach Artikel 82 EG ergeben könnte (vgl. oben, Randnrn. 70 ff). Diese fehlende Berücksichtigung in der angefochtenen Entscheidung beeinträchtigt des Weiteren die Beurteilung der Kommission in Bezug auf den Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung.

469 Somit kann dem Vorbringen der Kommission, das auf einer künftigen „strategischen“ Geschäftspolitik beruht, nicht gefolgt werden, da aussagekräftige Beweise für die Wahrscheinlichkeit dieser Annahme fehlen.

Ergebnis

- 470 Aus all diesen Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission rechtlich nicht hinreichend dargetan hat, dass die durch die Fusion entstehende Unternehmenseinheit infolge des Zusammenschlusses zum Verkauf von Produktpaketen übergehen würde, die Triebwerke des ehemaligen Unternehmens GE und zugleich Avionikprodukte und sonstige Erzeugnisse des ehemaligen Unternehmens Honeywell umfassen. In Ermangelung derartiger Verkäufe genügt der bloße Umstand, dass diese Unternehmenseinheit über eine breitere Produktpalette verfügen würde als ihre Mitbewerber, nicht, um zu der Feststellung zu gelangen, dass eine beherrschende Stellung der genannten Einheit auf den verschiedenen relevanten Märkten begründet oder verstärkt würde.
- 471 In Anbetracht dieses Ergebnisses ist es nicht erforderlich, das Vorbringen der Klägerin in Bezug auf die von der Kommission behauptete Verdrängung der Mitbewerber vom Markt zu prüfen, da die Feststellungen der Kommission zum Verkauf von Produktpaketen ohnehin nicht hinreichend begründet sind.
- 472 Zudem braucht nicht geprüft zu werden, wie die Kommission auf die Zusagen zu diesem Aspekt des vorliegenden Falles eingegangen ist; dies gilt insbesondere für die Ablehnung der verhaltensbezogenen Zusage in Bezug auf die Produktbündelung durch die Kommission. Da auch nicht die strukturellen Zusagen für die Tätigkeiten von Honeywell bei verschiedenen Avionikprodukten und sonstigen Erzeugnissen und die Zusage für das künftige Verhalten von GECAS geprüft zu werden brauchen (vgl. oben, Randnr. 365), wird die Frage, welche der beiden Verpflichtungsserien von der Kommission zu berücksichtigen war, unerheblich. Wie bereits vorstehend in Randnummer 50 dargelegt, betreffen nämlich die einzigen Unterschiede zwischen den beiden Verpflichtungsserien diese beiden Aspekte der von den Fusionsparteien vorgeschlagenen Zusagen.
- 473 Der Kommission ist somit ein offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen, indem sie zu der Auffassung gelangt ist, dass künftige Verkäufe von Produktpaketen durch die Fusionseinheit beherrschende Stellungen auf den Märkten der Avionikprodukte und sonstigen Erzeugnisse begründen oder verstärken oder die vorstehende beherrschende Stellung der Klägerin auf dem Triebwerksmarkt für große Verkehrsflugzeuge verstärken würden.

#### *E – Zu den horizontalen Überschneidungen*

- 474 Die Klägerin ist hinsichtlich der Begründung der angefochtenen Entscheidung zu horizontalen Produktüberschneidungen der Fusionsparteien bei Triebwerken für große Regionalflugzeuge, Triebwerken für Geschäftsflugzeuge und kleinen Schiffgasturbinen der Auffassung, die Kommission sei zu Unrecht zu dem Schluss gelangt, dass dadurch beherrschende Stellungen mit wettbewerbswidrigen Auswirkungen begründet oder verstärkt würden.

##### *1. Zu den Triebwerken für große Regionalflugzeuge*

- 475 Nach Ansicht der Klägerin ist die Analyse der Kommission bezüglich der horizontalen Überschneidung bei Triebwerken für große Regionalflugzeuge mit zwei grundlegenden Fehlern behaftet, indem die Kommission davon ausgegangen sei, dass die betreffenden Triebwerke der Klägerin und Honeywells demselben Markt zuzuordnen seien, und indem sie zudem die Auswirkung des Zusammenschlusses auf den Markt dieser Triebwerke nicht richtig beurteilt habe.

##### *a) Vorbringen der Parteien*

Zur Definition des Marktes und zum Vorliegen einer vorbestehenden beherrschenden Stellung auf dem relevanten Markt

- 476 Die Klägerin bestreitet, vor dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge innegehabt zu haben.
- 477 Ihres Erachtens ist eine angemessene Festlegung des relevanten Marktes eine notwendige Voraussetzung für jede Beurteilung des Einflusses eines Zusammenschlusses auf den Wettbewerb (Urteil des Gerichtshofes vom 31. März 1998 in den verbundenen Rechtssachen C-68/94 und C-30/95, Frankreich u. a./Kommission, Slg. 1998, I-1375). Nach der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. 1997, C 372, S. 13, im Folgenden: Bekanntmachung über die Definition des Marktes) seien die wesentlichen bei der Definition eines Marktes zu berücksichtigenden Faktoren die Nachfragesubstituierbarkeit und die Angebots substituierbarkeit, die anhand empirischer Nachweise

festzustellen seien. Die Kommission habe die Bestimmungen dieser Bekanntmachung im vorliegenden Fall nicht angewandt.

- 478 Wie die Kommission in der Entscheidung Engine Alliance festgestellt habe, entspreche bei Flugzeugtriebwerken jede Triebwerk-„Familie“ im Großen und Ganzen einem einzigen Bestand von Betriebsmerkmalen, wie etwa Schubkraft, Gewicht usw., durch den sie sich für ein bestimmtes Flugzeug qualifizieren. Die GE-Triebwerke seien jedoch wesentlich stärker, schwerer und komplexer als die Honeywell-Triebwerke.
- 479 Der einzige Umstand, der eine Substituierbarkeit zwischen GE- und Honeywell-Triebwerken vermuten lasse, bestehe darin, dass einige Käufer der mit Honeywell-Antrieb ausgestatteten Avro andere Flugzeuge kaufen könnten, die GE-getrieben seien. Diese Art der indirekten Substituierbarkeit auf „zweiter Ebene“ setze voraus, dass die Kommission diese neue Verfahrensweise erkläre und hierbei dartue, inwiefern die genannte Substituierbarkeit auf zweiter Ebene erheblich sei und wie sie zur Verdrängung der Mitbewerber führen könne. Zudem müsse die Kommission nach der Bekanntmachung über die Definition des Marktes empirische Nachweise für eine derartige Austauschbarkeit erbringen, was sie nicht getan habe.
- 480 Ohnehin seien die Marktanteile nur von begrenztem Nutzen für die Beurteilung einer beherrschenden Stellung auf einem Ausschreibungsmarkt, wie er bei Triebwerken für große Regionalflugzeuge vorliege. Die Klägerin habe auf diesem Markt vor dem Zusammenschluss keine beherrschende Stellung innegehabt, da sie nicht in der Lage gewesen sei, sich vor dem Zusammenschluss unabhängig gegenüber ihren Mitbewerbern zu verhalten.
- 481 Die Kommission verweist auf ihre Schlussfolgerungen in der Entscheidung, wonach die Klägerin bezogen auf den Triebwerksbestand und den Auftragsbestand für große Regionalflugzeuge eine beherrschende Stellung innehabe. Die Klägerin und Honeywell hätten zusammen einen Marktanteil, der die Gesamtheit der Triebwerke für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge und [90 bis 100] % des Triebwerksbestands ausmache. Ein derartiges Monopol oder Quasi-Monopol könne nicht in absehbarer Zeit gebrochen werden, insbesondere in Anbetracht des Verkaufs von Produktpaketen mit reiner oder technischer Bündelung.

Zu den Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den relevanten Markt

- 482 Selbst wenn anzunehmen wäre, so führt die Klägerin aus, dass es nur einen einzigen Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge gebe, habe die Kommission doch in Bezug auf die vorhandenen Flugzeugtypen eingeräumt, dass „sich der Marktanteil durch die Fusion ... nur eher geringfügig [erhöht]“ (429. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Gleichwohl behaupte die Kommission im Widerspruch dazu, dass der Zusammenschluss den Preiswettbewerb unterbinde. Sie liefere jedoch kein Beispiel für einen Wettbewerb zwischen den Triebwerken der Klägerin und von Honeywell und auch keinen Nachweis für eine Auswirkung des Zusammenschlusses auf dem Markt, wenngleich sich die Avro-Produktion auf nicht mehr als 20 Honeywell-getriebene Einheiten pro Jahr belaufe.
- 483 Die Faktoren, auf die sich die Kommission stütze, seien nicht relevant. Die aus der Position auf dem betreffenden Markt gezogenen Gewinne seien in Anbetracht der geringen Avro-Produktion unerheblich. Indem sie sich auf das Bestehen von GE Capital und GECAS stütze, gründe sich die Kommission auf die zum Nachweis einer beherrschenden Stellung herangezogenen Faktoren, um eine Verstärkung dieser Stellung darzutun.
- 484 In Bezug auf die zukünftigen Flugzeugtypen erbringe die Kommission keinen Nachweis für eine Schwächung des Wettbewerbs. Zum einen könnten die Klägerin und Honeywell schon jetzt nicht miteinander in Wettbewerb treten. Zum anderen seien Rolls-Royce und P & W glaubwürdige Mitbewerber, was die Beispiele der Flugzeuge von AI(R), Embraer und Fairchild Dornier verdeutlichten. Die Kommission begnüge sich hier mit einer Wiederholung ihrer Argumente zum Verkauf von Produktpaketen mit Mischbündelung, zu Quersubventionierungen und zur vertikalen Integration.
- 485 Nach Ansicht der Kommission verhindert die auf dem betreffenden Markt geltende Regel des Alleinauftrags für die Lieferung des Triebwerks nicht einen Wettbewerb zwischen Triebwerkherstellern gegenüber dem Endabnehmer. Die Triebwerkhersteller seien daran interessiert,

die mit ihrem Triebwerk ausgestatteten Flugzeuge zu fördern, indem sie insbesondere leistungsstarke Triebwerke und attraktive Angebote für Ersatztriebwerke oder für Produkte und Dienstleistungen des Anschlussmarktes bereithielten. Der Zusammenschluss verdränge diese Wettbewerbsart. Der geringe Avro-Auftragsbestand bedeute nicht, dass jeglicher Wettbewerb auf zweiter Ebene auf jeden Fall vom Markt verschwinden müsse.

486 Wie in der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, würden Rolls-Royce und P & W durch die Finanzkraft und durch die vertikale Integration der aus dem Zusammenschluss hervorgehenden Einheit vom relevanten Markt ausgeschlossen, da diese Unternehmen dadurch das Interesse an der Penetration eines Marktes verlieren würden, auf dem sie nicht präsent seien.

Zur Ablehnung der strukturellen Zusage in Bezug auf Triebwerke für große Regionalflugzeuge

487 Die Klägerin weist darauf hin, dass die Fusionsparteien trotz ihrer mangelnden Übereinstimmung mit der Kommission vorgeschlagen hätten, die Honeywell-Produktion der gegenwärtigen und künftigen Triebwerke für die Flugzeuge der Avro-Serie abzugeben. Die Einwände, die die Kommission hierzu in der angefochtenen Entscheidung vorgetragen habe, entbehrten indessen jeder Grundlage.

488 Die Kommission bemerkt, dass sich insbesondere in diesem Zusammenhang die Kritik der Klägerin in Bezug auf die Ablehnung der Zusagen auf bloße Behauptungen beschränke und sich nicht zur Gültigkeit der angefochtenen Entscheidung äußere.

b) Würdigung durch das Gericht

Zur Definition des Marktes

489 Zunächst ist festzustellen, dass die Frage, ob ein Unternehmen unter Zugrundelegung des ordnungsgemäß nachgewiesenen oder nicht bestrittenen Sachverhalts eine beherrschende Stellung auf einem bestimmten Markt innehat, im Sinne der vorstehend in den Randnummern 62 ff. genannten Rechtsprechung eine Frage der wirtschaftlichen Beurteilung darstellt, bei der die Kommission über einen weiten Ermessensspielraum verfügt. Das Gericht hat hierbei nur zu kontrollieren, ob diese wirtschaftliche Beurteilung frei von offensichtlichen Fehlern ist.

490 Die Kommission verfügt hingegen über keinen Ermessensspielraum bei Fragen des Sachverhalts. Bestreitet die Klägerin eine Sachfeststellung der angefochtenen Entscheidung, so kann grundsätzlich nicht bemängelt werden, dass die Kommission in Erwiderung darauf vor dem Gericht den Nachweis für die Richtigkeit dieser Sachfeststellung erbringt, sofern der in der angefochtenen Entscheidung vorgegebene sachbezogene Rahmen dadurch nicht verändert wird.

491 Somit sind die Argumente der Klägerin zu prüfen, mit denen die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung festgelegte Definition des Triebwerksmarktes für große Regionalflugzeuge bestritten wird, um zu klären, ob diese Argumente für die Feststellung von Sachfehlern oder eines offensichtlichen Beurteilungsfehlers genügen.

492 Die Kommission führt in der 9. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung aus, dass im Rahmen ihrer Beschreibung der allgemeinen Marktstruktur für Triebwerke der Wettbewerb auf diesen Märkten auf zwei Ebenen stattfindet, nämlich zum einen, wenn die Triebwerkhersteller in Wettbewerb träten, um eine Zulassung für ein bestimmtes in Entwicklung befindliches Flugzeug zu erhalten (im Folgenden: Wettbewerb auf erster Ebene), und zum anderen, wenn Fluggesellschaften beim Kauf eines Flugzeugs eines der verfügbaren zugelassenen Triebwerke auswählten oder wenn sie sich zum Erwerb von Flugzeugen mit anderen Triebwerken entschlossen (im Folgenden: Wettbewerb auf zweiter Ebene). Im ersten Fall stünden Triebwerke miteinander technisch und kommerziell um den Antrieb des jeweiligen Flugzeugs in Wettbewerb, und das Vorhandensein eines derartigen Wettbewerbs hänge im Wesentlichen von einer Angebotssubstituierbarkeit ab. Im zweiten Fall stünden die Triebwerke ebenfalls technisch und kommerziell in Wettbewerb, um von der Fluggesellschaft ausgewählt zu werden, womit dieser Wettbewerb umgekehrt von einer Nachfragesubstituierbarkeit abhängt.

493 Im vorliegenden Fall ist jeder Flugzeugtyp, den die Kommission dem Markt der großen Regionalflugzeuge zuordnet, unstreitig mit einem einzigen Triebwerktyp verfügbar, so dass der Enderwerber des Flugzeugs keine direkt eigene Triebwerkswahl hat, weil die Wahl des Triebwerks

- untrennbar mit der Wahl des Flugzeugs verbunden ist. Ein Wettbewerb auf zweiter Ebene, wie er in der vorstehenden Randnummer beschrieben wurde, kann also auf dem betreffenden Markt nur indirekt im Sinne eines Wettbewerbs zwischen Flugzeugen vorhanden sein, die mit den verschiedenen Triebwerken ausgestattet sind.
- 494 Hierzu bemerkt die Kommission ebenfalls in der 9. Begründungserwägung, dass Flugzeug und Triebwerk Komplementärprodukte seien, so dass der Erwerb des einen ohne den Erwerb des anderen offenkundig wertlos sei. Folglich sei bei der Definition der Triebwerksmärkte der Wettbewerb auf dem Flugzeugmarkt zu berücksichtigen. Die Kommission hat daher die verschiedenen Märkte für Triebwerke nach Maßgabe der verschiedenen Märkte für die Flugzeuge definiert, die mit diesen Triebwerken ausgestattet werden, wobei die letztgenannten Märkte ihrerseits unter Zugrundelegung der zugehörigen „Einsatzprofile“ definiert werden (10. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 495 Zu diesem Zweck hat die Kommission drei wesentlichen Merkmalen des Flugzeugs Rechnung getragen, nämlich der Sitzkapazität, der Reichweite und dem Preis. Sie hat zunächst als Regionalflugzeuge die Flugzeuge mit 30 bis 90 Sitzplätzen, einer Reichweite von unter 2 000 Seemeilen und Kosten von bis zu 30 Mio. USD qualifiziert (10. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Sodann hat sie innerhalb dieser Kategorie zwischen zwei verschiedenen Klassen unterschieden, nämlich zwischen kleinen Regionalflugzeugen mit 30 bis 50 Sitzen und großen Regionalflugzeugen mit 70 bis 90 Sitzen, mit der Begründung, dass „[a]ufgrund ihrer unterschiedlichen Sitzplatzkapazität, Reichweite und der entsprechenden Betriebskosten (d. h. der Kosten pro Sitzmeile) diese beiden Regionalflugzeugarten verschiedene Einsatzprofile [erfüllen] und nicht untereinander substituierbar [sind]“ (20. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).
- 496 Die Klägerin erklärt, ohne dass dies von der Kommission bestritten wird, die Schubkraft ihrer Triebwerke weiche so stark von derjenigen der Honeywell-Triebwerke ab, dass jeder direkte Wettbewerb auf erster Ebene in Bezug auf den Antrieb ein und desselben geplanten Flugzeugtyps ausgeschlossen sei, zumal ihre eigenen Triebwerke für zweimotorige Flugzeuge geeignet seien, während die Honeywell-Triebwerke nur für viermotorige Flugzeuge genutzt werden könnten.
- 497 Hierzu ist indessen festzustellen, dass ein Flugzeughersteller, der sich für ein zweimotoriges oder viermotoriges Flugzeug entschieden hat, zwar keine Triebwerkswahl mehr hat, dass jedoch, wie aus der angefochtenen Entscheidung hervorgeht, diese beiden Lösungen, wie von der Kommission definiert, konkret auf dem Markt für große Regionalflugzeuge bestanden haben. Da diese Wahl möglich war, bestand notwendigerweise ein gewisses Maß an Angebotssubstituierbarkeit zwischen den Triebwerken der Klägerin und Honeywells, wobei freilich ein Flugzeughersteller, der einen neuen Flugzeugtyp entwickeln wollte, diese Wahl in einem frühen Entwicklungsstadium des betreffenden Typs treffen musste. Die Kommission hat ohnehin weder in der angefochtenen Entscheidung noch vor dem Gericht behauptet, dass ein direkter Wettbewerb auf erster Ebene zwischen der Klägerin und Honeywell in Bezug auf den Antrieb ein und desselben geplanten Flugzeugtyps bestanden habe. Selbst wenn also die Auffassung der Klägerin hinsichtlich eines nicht vorhandenen direkten Wettbewerbs auf erster Ebene als richtig anzusehen wäre, beeinträchtigt das die Gültigkeit der angefochtenen Entscheidung nicht.
- 498 Somit ist zu prüfen, ob die Klägerin einen Sachfehler oder offensichtlichen Beurteilungsfehler der Kommission darin nachweisen konnte, dass sich die Kommission auf den vorstehend dargelegten Begriff des indirekten Wettbewerbs auf zweiter Ebene, d. h. einen Wettbewerb zwischen den mit GE- bzw. Honeywell-Triebwerken ausgestatteten Flugzeugen, gestützt hat und hierbei zu dem Schluss gelangt ist, dass die Triebwerke der beiden Unternehmen miteinander in Wettbewerb stünden.
- 499 Die Klägerin widerspricht der Auffassung der Kommission, dass ein indirekter Wettbewerb auf zweiter Ebene zwischen diesen Triebwerken bestehe, mit zwei Argumenten. Sie bemängelt, erstens, dass diese Auffassung auf einer unorthodoxen Analyse der Substituierbarkeit beruhe. Daher hätte die Kommission diese neue Verfahrensweise darlegen und insbesondere erklären müssen, inwiefern diese Substituierbarkeit zweiten Grades erheblich sei und wie sie zur Verdrängung der Mitbewerber führen könne. Zweitens macht die Klägerin geltend, die Kommission habe selbst unter der Voraussetzung, dass der genannte Wettbewerb auf zweiter Ebene vorliege, in der angefochtenen Entscheidung nicht nachgewiesen, dass die GE-getriebenen Flugzeuge zum entscheidungserheblichen Zeitpunkt mit den Honeywell-getriebenen Flugzeugen in Wettbewerb gestanden hätten.

- 500 Die in der 9. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung enthaltene Beschreibung (vgl. oben, Randnrn. 492 und 494) kann unter den hier gegebenen Umständen als ausreichende Darlegung der These der Kommission angesehen werden. Die Kommission hat nämlich ausgeführt, dass die Triebwerke auf der zweiten Wettbewerbsebene „technisch und kommerziell in Wettbewerb [stehen], um von der Fluggesellschaft ausgewählt zu werden“. Wenn die technische Leistung eines wesentlichen Bestandteils des Flugzeugs, wie des Triebwerks, das dem Antrieb dient, erheblich besser ist als die Leistung einer entsprechenden Komponente anderer Flugzeugtypen derselben Kategorie, so hat das erstgenannte Flugzeug natürlich grundsätzlich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den anderen.
- 501 Des Weiteren ist der Preis des Triebwerks ein Faktor, der den Gesamtpreis des Flugzeugs beeinflussen kann, wozu die Kommission im Rahmen ihrer Darlegung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb bei großen Regionalflugzeugen in der 429. Begründungserwägung ausdrücklich erklärt hat, dass durch die Fusion der Klägerin und von Honeywell „den Abnehmern die Möglichkeit genommen [wird], Vorteile eines Preiswettbewerbs (z. B. in Form von Nachlässen) zwischen Lieferanten zu nutzen“.
- 502 Die Klägerin bestreitet die Möglichkeit eines Preiswettbewerbs zwischen den Triebwerkherstellern bei Triebwerken für große Regionalflugzeuge, da der Endpreis des Flugzeugs einschließlich des Triebwerks im Ganzen vom Flugzeughersteller festgelegt werde. Die Kommission hat jedoch im ersten Satz der 391. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung im Abschnitt über Paketangebote, der sowohl große Regionalflugzeuge als auch große Verkehrsflugzeuge betrifft, erklärt, dass auch in Fällen, in denen keine Wahl des Triebwerks für einen bestimmten Flugzeugtyp bestehe – was bei großen Regionalflugzeugen stets der Fall sei –, der Triebwerkhersteller die Möglichkeit habe, den Preis für sein Triebwerk oder für die damit verbundenen Dienstleistungen des Anschlussmarktes zu senken, um den Absatz des Gesamterzeugnisses Flugzeug/Triebwerk zu fördern.
- 503 Die Kommission hat anlässlich ihrer Beantwortung einer schriftlichen Frage des Gerichts zur Klärung der in der 391. Begründungserwägung genannten Möglichkeit von Preisvergünstigungen in der mündlichen Verhandlung drei interne Unterlagen der Klägerin mit den Referenznummern 120-CID-000167, 334-DOC-000827 und 321-DOC-000816 vorgelegt. Diese drei Unterlagen stützen die Auffassung der Kommission in Bezug auf das Bestehen eines Triebwerkswettbewerbs auf zweiter Ebene.
- 504 Insbesondere das Dokument 321-DOC-000816 zeigt speziell in Bezug auf ein GE-getriebenes großes Regionalflugzeug, dass [...] war. Somit war der Wettbewerb auf zweiter Ebene, insbesondere der von der Kommission in der 9. Begründungserwägung beschriebene Preiswettbewerb, trotz einer Alleinausstattung durch ein Triebwerk je Flugzeugtyp auf den Triebwerksmärkten im Allgemeinen und auf dem Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge im Besonderen Realität.
- 505 Hierbei sind die von der Klägerin in ihrem Antrag vom 8. Juni 2004 auf Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung vorgetragenen und in ihren Erklärungen vom 21. Juli 2004 wiederholten Argumente zurückzuweisen, dass die drei vorstehend in Randnummer 503 genannten Unterlagen unzulässige Beweismittel seien. Die Klägerin hat nämlich der Vorlage der Unterlagen in der mündlichen Verhandlung nicht widersprochen und damit auch keinen Einwand dagegen erhoben, dass sie zu den Akten gegeben wurden. Wenn des Weiteren, wie der Gerichtshof entschieden hat, das Gericht die Antworten berücksichtigt, die eine Partei auf Fragen erteilt, die als prozessleitende Maßnahmen nach Artikel 64 § 3 der Verfahrensordnung des Gerichts gestellt wurden, und die andere Partei gegebenenfalls die Möglichkeit hatte, in der mündlichen Verhandlung zu diesem Punkt Stellung zu nehmen, so wird dadurch Artikel 48 der Verfahrensordnung nicht verletzt (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofes vom 14. Mai 1998 in der Rechtssache C-259/96 P, Rat/De Nil und Impens, Slg. 1998, I-2915, Randnr. 31). Zudem wurde der Grundsatz des kontradiktorischen Verfahrens gewahrt, da die Klägerin zu diesen Beweismitteln nicht nur in der mündlichen Verhandlung, sondern auch schriftlich nach der von ihr selbst beantragten Wiedereröffnung der mündlichen Verhandlung Stellung nehmen konnte.
- 506 Die Klägerin macht jedoch geltend, dass die genannten Unterlagen nicht in den Akten der Kommission enthalten gewesen seien, zu denen sie Zugang gehabt habe, und beruft sich auf das Urteil des Gerichtshofes vom 25. Oktober 1983 in der Rechtssache 107/82 (AEG/Kommission, Slg. 1983, 3151, Randnrn. 22 bis 25), aus dem sie schließt, dass diese Beweismittel auszuschließen seien. Hierzu ist festzustellen, dass die Kommission in ihren Erklärungen vom 17. September 2004 die Aktenseitenzahl angegeben hat, unter der diese Unterlagen jeweils zu finden sind, und in der Anlage Auszüge aus den Listen von Unterlagen beigefügt hat, die eingesehen werden konnten. Sie

- hat überdies erklärt, dass zwei der in Rede stehenden Unterlagen mit den Referenznummern 120-CID-000167 und 321-DOC-000816 sogar ausdrücklich in der Mitteilung der Beschwerdepunkte erwähnt worden seien. Somit ist das Argument der Klägerin, dass diese drei Unterlagen nicht in den Akten des Verwaltungsverfahrens enthalten gewesen seien, zurückzuweisen.
- 507 Diese Feststellung wird auch nicht durch das von der Klägerin in ihren letzten Erklärungen vom 15. Oktober 2004 vorgetragene Argument entkräftet, dass die Kommission mit dem Zeichen „P“ angegeben habe, dass ihr diese Unterlagen durch die Fusionsparteien selbst zugeleitet worden seien, während sie sie in Wahrheit vom US-Justizministerium erhalten haben müsse. Die Kommission erklärt, die Fusionsparteien hätten sie nicht um Übermittlung von Abschriften dieser Unterlagen gebeten. Hierzu ist festzustellen, dass die Klägerin diese Übermittlung hätte verlangen können, wenn sie es gewünscht hätte, da die genannten Unterlagen in der Liste von Schriftstücken enthalten sind, die zu den Akten des Verwaltungsverfahrens gehören und von den Parteien eingesehen werden konnten.
- 508 Die drei genannten Unterlagen sind ohnedies interne Dokumente der Klägerin, die ihr daher bekannt sein dürften. Es wäre widersinnig, eine Verletzung der Verfahrensrechte festzustellen oder der Kommission zu verbieten, dem Gericht bestimmte interne Unterlagen einer Partei vorzulegen, und dies damit zu begründen, dass die Kommission dieser Partei keine Abschriften ihrer eigenen Unterlagen übermittelt hat.
- 509 Wenn sich die Kommission auf diese drei Unterlagen in Bezug auf eine rein sachliche Frage stützt – nämlich ob der Flugzeughersteller den Preis des Flugzeugs unabhängig vom Preis des Triebwerks festsetzt oder, wie die Kommission in der angefochtenen Entscheidung behauptet, ob der Triebwerkhersteller noch die Möglichkeit hat, Preisvergünstigungen anzubieten, um den Absatz des Flugzeugtyps und damit seines als dessen Antrieb dienenden Triebwerks zu fördern –, so ist festzustellen, dass sie diese Beweismittel dem Gericht vorlegen konnte, um der Bestreitung des fraglichen Sachverhalts durch die Klägerin zu entgegnen (vgl. hierzu oben, Randnr. 490).
- 510 Somit ist der Kommission kein Sachfehler oder offensichtlicher Beurteilungsfehler unterlaufen, als sie sich bei der Definition des Marktes für große Regionalflugzeuge auf einen auf zweiter Ebene bestehenden Wettbewerb zwischen Triebwerken aufgrund eines Wettbewerbs zwischen den von diesen getriebenen Flugzeugen stützt.
- 511 Im Rahmen ihrer zweiten vorstehend in Randnummer 499 genannten Argumentation macht die Klägerin geltend, dass der Ermessensspielraum der Kommission bei der Definition der Märkte, erstens, durch ihre eigene frühere Entscheidungspraxis, insbesondere in der Entscheidung Engine Alliance, und, zweitens, durch die Bekanntmachung über die Definition des Marktes, die sie hierfür veröffentlicht habe, begrenzt sei. Die Darlegung, mit der die Kommission festgestellt habe, dass die GE-getriebenen Flugzeuge und die Flugzeuge mit Honeywell-Antrieb auf demselben Markt miteinander in Wettbewerb stünden, sei mit diesen beiden Rechtsakten unvereinbar.
- 512 Hierzu ist darauf hinzuweisen, dass die Wirtschaftsteilnehmer nach ständiger Rechtsprechung kein berechtigtes Vertrauen in die Beibehaltung einer früheren Entscheidungspraxis setzen können, die im Rahmen der Ermessensbefugnis der Gemeinschaftsorgane Änderungen unterworfen ist (vgl. oben, Randnrn. 118 und 119 und die dort zitierte Rechtsprechung).
- 513 Soweit sich die Klägerin auf Randnummer 15 des Urteils des Gerichtshofes vom 14. Februar 1990 in der Rechtssache C-350/88 (Delacre u. a./Kommission, Slg. 1990, I-395) beruft, um darzutun, dass die Kommission zu einer besonderen Begründung verpflichtet sei, wenn sie von ihrer früheren Entscheidungspraxis abweiche, genügt der Hinweis, dass sich diese Randnummer ebenso wie das Urteil des Gerichtshofes vom 26. November 1975 in der Rechtssache 73/74 (Fabricants de papiers peints u. a./Kommission, Slg. 1975, 1491, Randnr. 31) auf die bei einer Erweiterung einer Praxis der Kommission gegebene Ausnahme von der üblichen Regel beziehen, dass die Kommission eine Entscheidung summarisch begründen kann, die eine ständige Entscheidungspraxis fortsetzt. Wenn die Kommission eine derartige Entscheidung auch ausdrücklich begründen muss, kann indessen aus dieser Rechtsprechung nicht geschlossen werden, dass sie über eine Begründung ihrer Entscheidung unter Bezugnahme auf die einschlägigen Unterlagen der Sache hinausgehen und speziell die Gründe darlegen muss, aus denen sie zu einem anderen Schluss gelangt ist als in einer früheren Sache, die sich auf eine ähnliche oder gleiche Situation bezog oder bei der es sich um dieselben Wirtschaftsakteure handelte.
- 514 Somit kann sich die Klägerin nicht deswegen auf Vertrauensschutz berufen, weil die Kommission in

einer früheren Entscheidung Märkte in bestimmter Weise definiert hat, insbesondere indem sie in der Entscheidung Engine Alliance die Schubkraft der Triebwerke berücksichtigt hat. Die Feststellungen in der Entscheidung Engine Alliance binden nämlich weder die Kommission noch gar das Gericht.

- 515 Die Kommission führt zu Recht aus, sie habe mit der Entscheidung Engine Alliance eine Vereinbarung geprüft, durch die es der Klägerin und P & W ermöglicht werden sollte, gemeinsam ein Triebwerk für den Antrieb von Flugzeugen zu entwickeln, die sich ihrerseits im Entwicklungsstadium befunden hätten, wobei es sich um den Airbus A380 und die Streckversion des Modells Boeing B747-400 gehandelt habe. Demgemäß sei in dieser Sache nur die erste in der 9. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung erwähnte Wettbewerbsebene, nämlich der Wettbewerb der Triebwerkhersteller um die Zulassung zum Antrieb eines Flugzeugtyps, relevant gewesen. Dies stellt eine schlüssige und ausreichende Entgegnung auf das betreffende Vorbringen der Klägerin dar.
- 516 Zur angeblichen Nichtbeachtung der Bekanntmachung über die Definition des Marktes ist zunächst zu bemerken, dass die Kommission nicht von den Regeln abweichen kann, die sie sich selbst gegeben hat (Urteile des Gerichtshofes vom 30. Januar 1974 in der Rechtssache 148/73, Louwage/Kommission, Slg. 1974, 81, Randnr. 12, und analog vom 5. Juni 1973 in der Rechtssache 81/72, Kommission/Rat, Slg. 1973, 575, Randnr. 9, sowie Urteil des Gerichts vom 17. Dezember 1991 in der Rechtssache T-7/89, Hercules Chemicals/Kommission, Slg. 1991, II-1711, Randnr. 53, vom Gerichtshof im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil vom 8. Juli 1999 in der Rechtssache C-51/92 P, Hercules Chemicals/Kommission, Slg. 1999, I-4235, und die dort zitierte Rechtsprechung). Soweit demnach die Bekanntmachung über die Definition des Marktes verbindlich die Methode angibt, mit der die Kommission die Märkte künftig zu definieren hat, und keinen Beurteilungsspielraum freigibt, muss die Kommission dem Wortlaut dieser Bekanntmachung effektiv Rechnung tragen.
- 517 Die Klägerin trägt vor, dass nach der Bekanntmachung über die Definition des Marktes die Nachfragesubstituierbarkeit einen der wichtigsten Faktoren darstelle, die zu berücksichtigen seien, und dass eine derartige Substituierbarkeit im vorliegenden Fall nicht bestehe (vgl. oben, Randnr. 496). Hierzu genügt der Hinweis, dass in Nummer 13 der Bekanntmachung nach der Feststellung, dass die drei wichtigen Quellen der Wettbewerbskräfte, denen die Unternehmen unterliegen, in der Nachfragesubstituierbarkeit, der Angebotssubstituierbarkeit und im potenziellen Wettbewerb zu sehen sind, Folgendes ausgeführt wird: „Aus wirtschaftlicher Sicht – im Hinblick auf die Definition des relevanten Marktes – stellt die Möglichkeit der Nachfragesubstitution die unmittelbarste und wirksamste disziplinierende Kraft dar, die auf die Anbieter eines gegebenen Produkts einwirkt, vor allem was ihre Preisentscheidungen anbetrifft.“ Somit geht aus dem Wortlaut der Bekanntmachung über die Definition des Marktes nicht hervor, dass die im vorliegenden Fall nicht gegebene direkte Angebotssubstituierbarkeit zwischen den Triebwerken der Klägerin und Honeywells die von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung festgehaltene Definition des Marktes entkräftet, da die Kommission zu Recht zu dem Schluss gelangt ist, dass eine Nachfragesubstituierbarkeit gegeben sei.
- 518 Die Klägerin bemängelt, dass die Kommission die Nachfragesubstituierbarkeit nicht anhand empirischer Nachweise oder wirtschaftlicher Studien festgestellt habe, wie es die Bekanntmachung über die Definition des Marktes erfordere. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission in Nummer 25 der Bekanntmachung unter dem Titel „Kriterien und Nachweise für die Definition relevanter Märkte“ Folgendes darlegt:
- „Es gibt eine ganze Reihe von Nachweisen, anhand deren sich beurteilen lässt, in welchem Maß Substitution stattfinden würde. Je nach den Merkmalen und Besonderheiten der betreffenden Wirtschaftszweige und Erzeugnisse oder Dienstleistungen sind im Einzelfall bestimmte Informationen ausschlaggebend. Erkenntnisse über bestimmte Aspekte mögen in bestimmten Fällen wesentlich, in anderen bedeutungslos sein. Zumeist wird bei einer Entscheidung von unterschiedlichen Kriterien und Belegen ausgegangen werden müssen. Die Kommission ist allen Formen des empirischen Nachweises gegenüber offen; sie ist bestrebt, alle verfügbaren Angaben zu nutzen, die im Einzelfall von Bedeutung sein können. Sie folgt also keiner starren Rangordnung für die verschiedenen Informationsquellen und Nachweisformen.“
- 519 Äußert sich die Kommission in einer Bekanntmachung in einer Weise, die es ihr ermöglicht, unter den theoretisch relevanten Arten von Anhaltspunkten oder Beurteilungsgrundlagen diejenigen zu wählen, die unter den Umständen des jeweiligen Falles am geeignetsten sind, so verfügt sie über eine weitgehende Handlungsfreiheit (vgl. analog Urteil des Gerichts vom 8. Juli 2004 in der Rechtssache T-48/00, Corus UK/Kommission, Slg. 2004, II-2325, Randnrn. 179 bis 182 und die

- dort zitierte Rechtsprechung). Die Kommission hat sich somit in der Bekanntmachung über die Definition des Marktes nicht dazu verpflichtet, eine bestimmte und besondere Methode anzuwenden, um die Nachfragesubstituierbarkeit zu beurteilen. Sie hat vielmehr festgestellt, dass ihr Vorgehen je nach den Umständen des Einzelfalls variieren muss, und sie hat sich einen großen Teil ihres Beurteilungsspielraums erhalten, um jeden einzelnen Fall in geeigneter Weise behandeln zu können.
- 520 Die Argumente, die die Klägerin aus anderen Punkten der Bekanntmachung über die Definition des Marktes ableitet, sind unter Berücksichtigung des weitgehenden Beurteilungsspielraums zu prüfen, der der Kommission verblieben ist.
- 521 Die von der Klägerin herangezogene Nummer 36 der Bekanntmachung über die Definition des Marktes lautet:
- „Durch die Untersuchung der Merkmale und des Verwendungszwecks des Produkts kann die Kommission in einem ersten Schritt den Umfang der Untersuchung möglicher Substitute eingrenzen. Produktmerkmale und Verwendungszweck reichen jedoch nicht aus, um zu entscheiden, ob zwei Produkte Nachfragesubstitute sind. Funktionale Austauschbarkeit oder ähnliche Merkmale sind als solche noch keine ausreichenden Kriterien, da die Kundenreaktion auf Änderungen bei den relativen Preisen auch von anderen Faktoren abhängen kann. So können auf dem Markt für Original-Kfz-Ausrüstungen bei Erstausrüstung und Ersatzteilen unterschiedliche Wettbewerbskräfte am Wirken sein, so dass hier zwei relevante Märkte zu unterscheiden sind. Umgekehrt sind unterschiedliche Produktmerkmale noch nicht als solche ausreichend, um Nachfragesubstitutionen auszuschließen, da diese in hohem Maß davon abhängen, wie die Merkmalsunterschiede von den Kunden eingeschätzt werden.“
- 522 In den Nummern 37 bis 43 der Bekanntmachung legt die Kommission sodann die verschiedenen Informationsquellen dar, die sie nutzen will, um eine bestehende Substitutionsmöglichkeit festzustellen.
- 523 Wären die Nummern 36 ff. der Bekanntmachung dahin auszulegen, dass die Kommission in jedem von ihr geprüften Wettbewerbsfall bestimmte Arten spezifischer Faktoren zusammenstellen und berücksichtigen müsste, so bestünde ein offensichtlicher Widerspruch zwischen dieser Verpflichtung und dem vorstehend in den Randnummern 518 und 519 genannten Beurteilungsspielraum, über den die Kommission verfügt, um eine bestehende Substitutionsmöglichkeit jeweils anhand der Besonderheiten des Einzelfalls festzustellen.
- 524 Wenn in Nummer 36 der Bekanntmachung über die Definition des Marktes erklärt wird, dass „[funktionale] Austauschbarkeit oder ähnliche Merkmale als solche [unter Umständen] noch keine ausreichenden Kriterien [sind], da die Kundenreaktion auf Änderungen bei den relativen Preisen auch von anderen Faktoren abhängen kann“, so ergibt sich daraus im Umkehrschluss, dass Erzeugnisse, die funktional austauschbar sind und ähnliche Merkmale aufweisen, in bestimmten Fällen oder sogar im Allgemeinen substituierbar sind, abgesehen von besonderen Umständen, aus denen das Gegenteil hervorgeht, wie etwa bei den im anschließenden Teil dieser Nummer als Beispiel genannten Ersatzteilen.
- 525 Die Kommission hat in der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass die Klägerin im Verwaltungsverfahren zwei konkrete Einwände gegen die von der Kommission vorgenommene Definition des Marktes erhoben habe (23. Begründungserwägung). Erstens sei das von BAe Systems hergestellte Flugzeug mit Honeywell-Antrieb und der Bezeichnung Avro kein vollwertiger Wettbewerber auf dem Markt der großen Regionalflugzeuge, sondern vielmehr ein „Nischen“-Produkt. Zweitens müssten zu diesem Markt auch die Kleinen Schmalrumpfflugzeuge von Airbus und Boeing (A318 und B717) gezählt werden.
- 526 Die Kommission hat zwar kein treffendes konkretes Beispiel für den Wettbewerb zwischen großen viermotorigen Regionalflugzeugen mit Honeywell-Antrieb und großen zweimotorigen Regionalflugzeugen mit GE-Antrieb genannt, sie hat jedoch im Rahmen ihrer Erwiderung auf den ersten vorstehend dargelegten Einwand spezifische Fälle funktionaler Austauschbarkeit zwischen diesen Flugzeugen aufgezeigt, indem sie auf die Verwendung der Avro, insbesondere durch Sabena, hingewiesen hat. Die Kommission schließt daraus in der 25. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung: „Wie die Marktuntersuchung zeigte, schätzen die Fluggesellschaften zwar die besonderen Fähigkeiten der Avro, nutzen sie jedoch im Grunde im Grunde wie jedes andere große Regionalflugzeug und begrenzen die Flugoperabilität der Maschine nicht allein auf Nischenbedingungen. Somit ist die Avro mit Honeywell-Triebwerken eine Wettbewerbsalternative zu

- den anderen großen Regionalflugzeugen mit GE-Triebwerken.“ Folglich ist festzustellen, dass sich die Kommission nicht auf eine theoretische Analyse mit Hilfe ihrer Marktdefinition nach Maßgabe eines abstrakten Einsatzprofils beschränkt hat, sondern der Frage einer realen Austauschbarkeit zwischen Avro und GE-getriebenen Flugzeugen nachgegangen ist. Insoweit stützt sich ihre Schlussfolgerung in Bezug auf die Marktdefinition für große Regionalflugzeuge effektiv auf empirische Nachweise mit konkreten Beispielen.
- 527 Der zweite vorstehend in Randnummer 525 genannte Einwand wird in der 27. bis 29. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung mit der Begründung zurückgewiesen, dass der Kaufpreis der beiden von der Klägerin erwähnten Flugzeugtypen wesentlich höher sei als für andere Flugzeuge, die zu den großen Regionalflugzeugen gezählt würden.
- 528 Die Klägerin hat vor dem Gericht die auf der Marktuntersuchung der Kommission beruhenden Sachfeststellungen zur Austauschbarkeit zwischen Avro und anderen großen Regionalflugzeugen nicht bestritten und auch nicht das Argument aufgegriffen, dass die A319 und B717 als große Regionalflugzeuge anzusehen seien. Sie beschränkt sich in dieser Hinsicht darauf, das Fehlen konkreter Beispiele für die Substituierbarkeit und wirtschaftlicher Studien der Kommission zu bemängeln, da sich die Kommission auf derartige Faktoren stützen wolle.
- 529 Wenn die Klägerin auf dieses Fehlen hinweist, ohne konkret zu erklären, inwiefern ihres Erachtens die Marktdefinition der Kommission fehlerhaft ist, so kann dadurch die Beweislast nicht in dem Sinne umgekehrt werden, dass die Kommission derartige Beispiele vortragen müsste, um die Richtigkeit ihrer Marktdefinition nachzuweisen. Da die Kommission ihre einschlägige Marktdefinition grundsätzlich durch ausreichende Erwägungen gestützt hatte, indem sie insbesondere Kriterien in Bezug auf das Einsatzprofil der Flugzeuge vorgetragen hatte, musste die Klägerin dartun, dass diese Kriterien im vorliegenden Fall nicht für die Definition des Marktes der großen Regionalflugzeuge geeignet sind.
- 530 Somit konnte die Kommission ohne offensichtlichen Beurteilungsfehler für die Definition des Marktes der großen Regionalflugzeuge auf ihre Analyse der Einsatzprofile der verschiedenen Flugzeugtypen zurückgreifen. Sie hat daher ihre Schlussfolgerung hinsichtlich der Definition dieses Marktes rechtlich hinreichend begründet.
- 531 Überdies ist jedenfalls aufgrund der vor dem Gericht vorgetragenen Argumente und Sachverhaltselemente festzustellen, dass die Flugzeuge der Avro-Familie nicht nur theoretisch, sondern auch konkret in Wettbewerb mit den GE-getriebenen großen Regionalflugzeugen gestanden haben.
- 532 Die Kommission hat vor dem Gericht ohne Widerspruch der Klägerin erklärt, dass die großen Regionalflugzeuge von BAe Systems offenbar 1994 als erste auf den Markt gebracht worden seien. Demnach standen die mit Honeywell-Triebwerken ausgestatteten Flugzeuge notwendigerweise mit den neuen GE-getriebenen Modellen in Wettbewerb, als Letztere auf den Markt gebracht wurden. Später hatten diese anderen Modelle offenbar einen so großen Erfolg zu verzeichnen, dass die Marktanteile von BAe Systems erheblich zurückgegangen sind, so dass BAe Systems das neue Avro-Modell Avro RJX mit dem neuen Honeywell-Triebwerk AS 900 entwickelt hat. Unter diesen Umständen wäre es sinnwidrig, anzunehmen, dass die Avro-Flugzeuge und die großen Regionalflugzeuge mit GE-Triebwerk deshalb nicht miteinander in Wettbewerb stehen, weil Erstere ihre starke Marktposition wegen des Markteintritts der Letzteren und des daraus entstandenen Wettbewerbs verloren haben.
- 533 Die Kommission hat zudem mit drei der Gegenerwiderung beigefügten Unterlagen Nachweise erbracht, dass die „Avro“ effektiv mit den anderen großen Regionalflugzeugen in Wettbewerb standen. Wenngleich diese Nachweise nicht erstmals vor dem Gericht herangezogen werden können, um die Richtigkeit der Würdigung der Kommission in der angefochtenen Entscheidung unmittelbar darzutun, so kann sich die Kommission doch auf sie beziehen, um auf sachlicher Ebene den Argumenten der Klägerin zu entgegnen, wonach die Kommission keine Beispiele für einen Wettbewerb zwischen den „Avro“ und den anderen großen Regionalflugzeugen habe beibringen können, da ein derartiger Wettbewerb nicht bestanden habe. Somit ist der Inhalt dieser Nachweise kurz zu prüfen.
- 534 Die erste dieser drei Unterlagen ist eine Pressemitteilung von BAe Systems vom 16. Februar 1999, worin das Unternehmen sein neues Flugzeug Avro RJX mit Triebwerk von AlliedSignal – dieses

Unternehmen hat sich später mit Honeywell zusammengeschlossen – als „Projekt mit geringem Risiko für Lieferanten und potenzielle Kunden im Vergleich zu den ehrgeizigen vollständig neuen über eine Milliarde USD hinausgehenden Luftfahrtprogrammen, die andere Hersteller vorschlagen“ („low risk for suppliers and potential customers compared with the ambitious, all new \$1 billion-plus airframe programmes which other manufacturers are proposing“) vorstellt.

535 Die zweite Unterlage besteht aus einer Reihe kurzer Artikel über die großen Regionalflugzeuge von BAe Systems aus einem Nachrichtenblatt namens „Smiliner“ für das Jahr 2001. Aus einem dieser Artikel vom 29. Januar 2001 geht insbesondere hervor, dass nach dem Magazin *Flight International* eine europäische Fluggesellschaft im Wege der Ausschreibung eine Bestellung von bis zu 100 Regionalflugzeugen vorgesehen hat, wofür sie Avro RJX (mit Triebwerk von Honeywell) sowie Bombardier CRJ 700/900, Embraer 170/190 und Fairchild Dornier 728JET/928JET (alle mit Triebwerk von GE) in Betracht gezogen hat. Nach einem anderen Artikel vom 30. Oktober 2001 steht Embraer 170 in direktem Wettbewerb mit Avro RJX-70 (für die noch keine Bestellung vorliegt) sowie mit den älteren BAe 146-100 und Avro RJ70.

536 Die dritte Unterlage besteht ebenfalls aus einer Reihe kurzer Artikel aus „Smiliner“, und zwar für das Jahr 1999. In einem dieser Artikel heißt es: „Während BAe Regional Aircraft vor einer förmlichen Einführungsentscheidung mit der Ausgestaltung der mit neuem Triebwerk ausgestatteten Avro RJX beschäftigt ist, haben Konkurrenten zwei ihrer Vorzeigekunden abgeworben“ („[w]hile BAe Regional Aircraft completes final design on the reengined Avro RJX in anticipation of a formal launch decision, competitors have poached two of its high-profile customers“). In dem Artikel werden weiterhin zwei größere Aufträge von Fluggesellschaften beschrieben, wovon ein Auftrag für Fairchild Dornier 728 JET und der andere für ERJ-170 und ERJ-190/200 von Embraer erteilt wurde.

537 Aus diesen drei Unterlagen geht im Ganzen gesehen hervor, dass die Flugzeuge der Avro-Familie mit Honeywell-Antrieb effektiv in Wettbewerb mit den Flugzeugen von Embraer, Fairchild Dornier und Bombardier mit GE-Antrieb in Wettbewerb standen. Somit wird die Behauptung der Klägerin, es bestehe kein Wettbewerb zwischen den Avro und den anderen großen Regionalflugzeugen nicht nur nicht durch die von ihr vorgetragene Faktoren untermauert, sondern zudem durch die Nachweise entkräftet, die die Kommission vor dem Gericht erbracht hat.

538 Nach all diesen Erwägungen ist nicht festzustellen, dass der Kommission ein Sachfehler unterlaufen ist, indem sie zu dem Schluss gelangt ist, dass die großen viermotorigen Regionalflugzeuge mit Honeywell-Triebwerk und die großen zweimotorigen Regionalflugzeuge mit GE-Triebwerk miteinander in Wettbewerb stünden. Zudem ist nicht festzustellen, dass die Kommission einen offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen hat, indem sie ihr Marktdefinitionssystem nach Maßgabe des Einsatzprofils des jeweiligen Flugzeugs angewandt hat und damit zu dem Schluss gelangt ist, dass die von Honeywell und der Klägerin hergestellten Triebwerke demselben Markt der Triebwerke für große Regionalflugzeuge zuzuordnen seien.

Zur vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin

539 Nach dieser Definition des Marktes der großen Regionalflugzeuge ist die Kommission der Auffassung, dass die Klägerin auf diesem Markt eine beherrschende Stellung innegehabt habe und dass diese Position durch den Zusammenschluss verstärkt würde. Sie führt hierzu aus, dass die Klägerin durch den Zusammenschluss bezogen auf den Triebwerksbestand bei allen Flugzeugen dieser Kategorie von einem Marktanteil von [40-50] % zu einem Marktanteil von [90-100] % und bezogen auf den entsprechenden Triebwerksbestand allein bei den Flugzeugen, die noch hergestellt würden, von [60-70] % zu 100 % gelangen könnte (84. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung). Bei den Aufträgen für Flugzeuge, die noch nicht in Dienst gestellt seien, würde die Klägerin von einem Marktanteil von [90-100] % zu einem Marktanteil von 100 % gelangen (85. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung).

540 In Bezug auf das Vorliegen einer vorbestehenden beherrschenden Stellung der Klägerin genügt der Hinweis, dass nach ständiger Rechtsprechung zwar die Bedeutung der Marktanteile von einem Markt zum anderen unterschiedlich sein kann, jedoch zu Recht anzunehmen ist, dass besonders hohe Anteile – von außergewöhnlichen Umständen abgesehen – ohne weiteres den Beweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung liefern (Urteile Hoffmann-La Roche/Kommission, oben zitiert in Randnr. 101, Randnr. 41, und Endemol/Kommission, oben zitiert in Randnr. 115, Randnr. 134). Das von der Klägerin in Bezug auf ihre vorbestehende beherrschende Stellung vorgetragene Argument, dass der Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge ein Ausschreibungsmarkt sei, bei

dem die früheren Marktanteile weniger wichtig seien als bei anderen Märkten, entkräftet diese Feststellung in Anbetracht des weit überwiegenden Marktanteils der Klägerin bei Flugzeugen, die zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung noch nicht in Dienst gestellt waren, [90 bis 100] %, nicht. Die Klägerin widerspricht im Zusammenhang mit großen Regionalflugzeugen der Verwendung von Zahlen in Bezug auf die noch nicht in Dienst gestellten Flugzeuge nicht und greift bei ihren Argumenten zu den Auswirkungen des Zusammenschlusses auf diesen Markt spezifisch auf sie zurück. Die Berücksichtigung der genannten Zahlen war für den Markt der großen Regionalflugzeuge in Anbetracht des in der 431. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung festgestellten schnellen Wachstums dieses Marktes besonders begründet.

541 Gegenüber dem Argument der Klägerin, P & W und Rolls-Royce seien glaubwürdige Mitbewerber auf dem Markt der großen Regionalflugzeuge, genügt die Feststellung, dass diese Triebwerkhersteller zum Zeitpunkt des Erlasses der angefochtenen Entscheidung keinen Verkauf von Triebwerken für große Regionalflugzeuge getätigt hatten. Ihre Teilnahme an Ausschreibungen für den Antrieb bestimmter großer Regionalflugzeuge scheint nicht zum Erfolg geführt zu haben. Die Kommission konnte daher, ohne einem offensichtlichen Beurteilungsfehler zu unterliegen, trotz des Umstands, dass der Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge durch nicht häufig stattfindende Ausschreibungen gekennzeichnet ist, davon ausgehen, dass der potenzielle künftige Wettbewerb von Triebwerkherstellern, die zum maßgeblichen Zeitpunkt keinen Absatz auf dem relevanten Markt zu verzeichnen hatten, gegenwärtig keinen ernsthaften Ausgleichsfaktor darstellt, der die Feststellung erlauben würde, dass die Klägerin auf diesem Markt keine beherrschende Stellung innehatte.

542 Die Kommission konnte aufgrund des weit überwiegenden Marktanteils der Klägerin vor dem Zusammenschluss in der 86. und 87. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung zu Recht das Vorliegen einer beherrschenden Stellung der Klägerin auf dem genannten Markt feststellen, ohne dass das Gericht den Einfluss der verschiedenen Faktoren zu prüfen braucht, die nach Ansicht der Kommission zu dieser vor dem Zusammenschluss bestehenden beherrschenden Stellung beitragen (107. bis 229. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, vgl. auch oben, Randnrn. 114 ff.).

#### Zur Verstärkung der beherrschenden Stellung

543 Die Klägerin führt aus, dass eine vorbestehende beherrschende Stellung durch einen auf den Auftragsbestand bezogenen hinzukommenden Marktanteil von [10 bis 20] % bei vorhandenen Flugzeugtypen, die noch hergestellt würden, nur unbedeutend verstärkt würde, wobei sie sich darauf beruft, dass die Kommission selbst in der 429. Begründungserwägung eingeräumt habe, dass diese Zunahme „eher geringfügig“ sei. Zunächst ist festzustellen, dass die Zunahme des Marktanteils in Höhe von [30 bis 40] % dieses Marktes in Bezug auf den Triebwerksbestand bei noch hergestellten Flugzeugen erheblich größer ist als die vorerwähnten [10 bis 20] %. Ferner ist die Zunahme der Marktanteile in Höhe von [10 bis 20] % des Marktes bezogen auf den Auftragsbestand für vorhandene Flugzeugtypen, die noch hergestellt werden, als bedeutsam anzusehen, da sie den Marktanteil der durch den Zusammenschluss entstehenden Einheit auf 100 % anhebt (vgl. 428. und 429. Begründungserwägung). Dasselbe gilt für die Zunahme in Höhe von [0 bis 10] % des Marktes, die bei den Aufträgen für noch nicht in Dienst gestellte Flugzeuge festgestellt wurde (oben, Randnr. 539). Andererseits ist im Kontext des Artikels 2 der Verordnung Nr. 4064/89 eine weitergehende unabdingbare Forderung in der zweiten, umfassenderen Voraussetzung enthalten, wonach die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zur Folge haben muss, dass ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Diese Voraussetzung wird im Zusammenhang mit den großen Regionalflugzeugen nachstehend unter dem Titel „Auswirkungen auf den Wettbewerb“ geprüft.

544 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission keinen Rechtsfehler oder offensichtlichen Beurteilungsfehler begangen hat, als sie zu der Feststellung gelangt ist, dass der Zusammenschluss die bereits bestehende beherrschende Stellung der Klägerin auf dem Markt der großen Regionalflugzeuge verstärken würde.

#### Zu den Auswirkungen der Verstärkung der beherrschenden Stellung auf den Wettbewerb

545 Zur Rüge der Klägerin, die Kommission habe nicht gemäß den Anforderungen des zweiten in Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 enthaltenen Kriteriums (vgl. oben, Randnrn. 84 bis 91) die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Triebwerksmarkt für große Regionalflugzeuge geprüft, ist zunächst festzustellen, dass die Kommission in Bezug auf die horizontale Überschneidung bei Triebwerken für große Regionalflugzeuge ausdrücklich die Auffassung zum

Ausdruck gebracht hat, dass sich diese Überschneidung bei vorhandenen Flugzeugtypen unmittelbar wettbewerbswidrig auswirken würde. Sie erklärt insbesondere in der 429. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung, dass „sich der Marktanteil durch die Fusion zwar nur eher geringfügig (um etwa [10–20] % bezogen auf den Auftragsbestand) [erhöht]“, dass aber den Abnehmern die Möglichkeit genommen werde, Vorteile eines Preiswettbewerbs bei Triebwerken in Bezug auf die gegenwärtig auf dem Markt verfügbaren großen Regionalflugzeuge zu nutzen. Da die Kommission bereits in der 84. bis 87. Begründungserwägung der angefochtenen Entscheidung festgestellt hat, dass die Fusionseinheit bezogen auf den Triebwerksbestand einen 100%igen Marktanteil bei Triebwerken für gegenwärtig hergestellte Flugzeugtypen und bei Triebwerken für Flugzeugtypen hätte, für die das Triebwerk bereits ausgewählt wurde, die jedoch noch nicht in Dienst gestellt waren, bedeutet dies, dass der genannte Verlust der sich aus diesem Wettbewerb ergebenden Vorteile absolut wäre.

546 Wie bereits