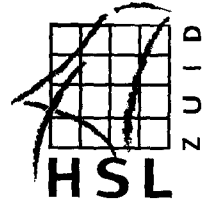


Vonw/D&M/DOD-2009/1080



dep 2.35
04/02

Memo

Aan Nma
t.a.v. Jan Kees Winters
Kopie Bas van Os, Nico van Paridon, Jacqueline Schlangen
Onderwerp Dominantie positie KLM tbv tender HSL-Zuid

Inleiding

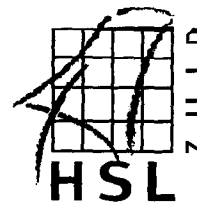
Met een brief aan de TK van juni van dit jaar heeft het Kabinet het startschot gegeven voor de openbare aanbesteding van het vervoer van de HSL-Zuid. De HSL-organisatie werkt langs verschillende lijnen aan een zo eerlijk mogelijk tender en aan een level playing field. Zo zijn voorwaarden opgelegd aan de bestaande Thalysvervoerders, wordt strikt gelet op dumping en overheidssteun en is bepaald dat materieelbouwers, vanwege hun soms innige banden met bestaande vervoerders, geen deel uit mogen maken van de consortia. Met de bestaande Thalys-partner NS worden, op straffe van uitsluiting, afspraken gemaakt over zaken als vervoergegevens, toegang tot essentiële faciliteiten en ticketintegratie.

Omdat KLM onderdeel uitmaakt van één van de consortia is de vraag actueel of KLM mogelijk een dominante positie heeft op het terrein van code sharing. Deze vraag is globaal onder te verdelen in drie items:

1. Wanneer NS en KLM *exclusieve* afspraken hebben over code-sharing (en hierme andere partijen uitsluiten voor het maken van vergelijkbare afspraken) kan dit – onder de veronderstelling dat KLM dominant is in de markt en andere bieders minder goed in staat zijn een adequaat bod uit te brengen – leiden tot een relatieve verslechtering van de positie van de andere bieders. Bij een significante verslechtering verstoort dit de tender.
2. Wanneer NS en KLM *exclusieve* afspraken maken over code-sharing (en hierme andere partijen uitsluiten voor het maken van vergelijkbare afspraken) zou sprake kunnen zijn van misbruik economische machtspositie vanaf de periode dat de HSL operationeel is en dit consortium de bieding gewonnen heeft.
3. Het laatste vraagstuk is een intern vraagstuk, namelijk de spanning tussen enerzijds de overheidsdoelstelling van airrail-substitutie en het daarbij behorende gewicht dat dergelijke deals krijgen in het beoordelingskader én het mogelijke monopolide, uitsluitende karakter van dergelijke afspraken.

Datum
11 oktober 2000
Ons kenmerk
-
Uw kenmerk
-
Contactpersoon
Wim Gideonse
Doorkiesnummer
06-22665030
E-mail
-

Projectorganisatie
Hogesnelheidslijn-Zuid
Postadres:
Postbus 43
3500 AA Utrecht
Bezoekadres:
Catharijnesingel 33
3511 GC Utrecht
Tel 030 - 272 84 00
Fax 030 - 272 84 44



Doel inbreng NMA

Aan de NMA wordt gevraagd om met name over de eerste twee items mee te denken. Om het denken over deze materie aan te scherpen en verder richting te geven. In dit stadium wordt geen formeel oordeel gevraagd van de NMA. De inbreng van de NMA zal mondeling noch schriftelijk gebruikt worden in communicatie met derden.

We denken aan een quick scan van deze notitie en een eerste reactie op hoofdlijnen. Verder zouden we geholpen zijn met enkele vragen om de formulering van de relevante geografische markt, de relevante produktmarkt en de analyse van dominante positie aan te kunnen scherpen.

Wat is Code-Sharing?

Van alle zaken waarover KLM met vervoerders commerciële afspraken zou kunnen maken lijkt voornamelijk "code-sharing" de meest in het oogspringende als het gaat om dominante posities. Bij code-sharing verkoopt men vluchten onder eigen naam maar wordt (een deel van) de reis in de uitvoering verzorgd door een geheel andere vliegtuig- dan wel treinmaatschappij.

De meerwaarde van code sharing is dat partijen afspraken maken om hun logistiek en marketing processen op elkaar af te stemmen en grotendeels te integreren. Het afzet gebied (zowel klanten als bestemmingen) en de marketingmogelijkheden worden zo voor een enkele maatschappij enorm vergroot. Tevens kan men dan bijvoorbeeld de vlucht en de treinreis onder één reserveringsnummer zetten in een geautomatiseerd reserveringssysteem, met kans op hogere prioriteit van deze combinatie in het systeem en daarmee een hogere kans op verkoop. Opgenomen zijn in een geautomatiseerd reserveringssysteem is prijzig en is alleen rendabel bij grote volumes. Het gaat dus niet om een bepaald systeem, maar over de logistieke en marketingtechnische mogelijkheden tussen diverse vervoerssystemen en maatschappijen. Code-sharing kan betrekking hebben op de volgende terreinen: reserveringen, yield management; ticketacceptatie; labelling bagage; één loketgedachte ("one stop shop").

De aanbestedingsprocedure

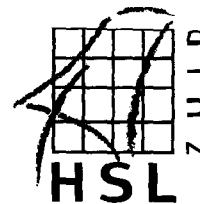
Voor de problematiek van code-sharing is relevant wat in het Invitation to Registered Parties is opgenomen (paragraaf 3.1):

"Finally we propose that if a company with a dominant position is part of a consortium, that company will undertake to co-operate on equitable terms afterwards in the operational phases, regardless which consortium has won the tender. All financial flows between such a company and the consortium should be made transparent in the bid."

Verder is relevant te weten dat op deze aanbestedingsprocedure geen Europees aanbestedingsrichtlijn van toepassing is. Dit betekent dat er geen nauwkeurig stelsel van regels van toepassing is.

Mocht dus blijken dat na lezing door de NMA de positie van KLM en partners op de HUB Schiphol dominant is en dat de onderlinge exclusieve afspraken de mededinging beperken, dan kunnen wij KLM's unieke marketing en logistieke

Datum
11 oktober 2000
Kenmerk
-
Blad
2/4



positie op Schiphol aanbieden tegen gelijke voorwaarden aan alle vervoerders die meedingen voor de tender (*nog te checken door Landsadvocaat*). HSL stelt in dat geval aan een partij de norm van equitable terms door te eisen dat zij:

- a. zelfde voorwaarden voor iedereen moeten aanbieden;
- b. anderszinds in hun bod transparantie moeten aantonen.

Is hier wel sprake van een probleem ?

a. Tickets

Ticketafspraken en gebruik maken van elkaars naam en bestemmingen komt nu ook voor in de vliegtuig/trein wereld. In zowel Frankrijk als Duitsland worden bepaalde vluchten voor een deel (eerste of laatste) uitgevoerd met trein of zelfs bus. Koppeling van tickets is dus niet uniek. Denk bijvoorbeeld ook aan de koppeling van een NS-kaartje aan een KLM-ticket (zelfde partijen dus).

b. Reserveringen

Internationale reserveringen kunnen plaatsvinden in Amadeus en bijvoorbeeld Galileo. Met toename E-commerce zullen er meerdere systemen en meerdere afzetmogelijkheden ontstaan. KLM heeft m.i. hierin geen dominante positie.

c. Kosten vs. Opbrengsten

Echt getroffen is een TOC bij dominante posities in zijn portemonnaie. Belangrijk is dan de verhouding klanten KLM/overige klanten. Klanten KLM zullen vnl. transferpassagiers vanaf en naar Schiphol zijn. Welke omvang hebben die? Is dat percentage bepalend voor de TOC exploitatie? Is er dan sprake van een dominante positie? Nader uitzoeken.

Transferpassagiers leveren voor TOC-maatschappijen weinig geld op omdat de vluchttarieven bepalend zijn voor de winstmarges en niet de treintarieven. Vanuit kosten/opbrengsten-oogpunt zijn wellicht alleen dalurenpassagiers interessant en dat is weer waarschijnlijk geen groot marktaandeel in de transfercategorie.

Een bedrijf zou zich benadeeld kunnen voelen als er geen keuzemogelijkheden zijn en er als er sprake is van een wurgkoord waardoor hij niet de prijs krijgt die het bedrijf in een vrije markt zou bedingen. Dan is er wellicht sprake van misbruik door KLM (art. 24 MW).

Voordeel voor het bedrijf is dat zijn afzetgebied veel groter wordt; hij in staat is om ook klanten in de daluren te trekken. Bepalend is natuurlijk de kostprijs voor elke "code-sharing" klant die in zijn trein stapt.

Voordeel is ook gelegen in de tender omdat combinatie in selectie-stadium zwaarder weegt dan geen combinatie.

Wat is dominant?

Moet er sprake zijn van een percentage? Of kwalitatief. Relevant is dan de marktomvang (passagiers, bestemmingen, type markt) en het aandeel van KLM daarin.

Datum

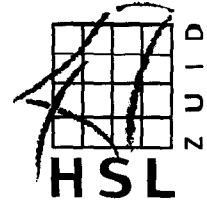
11 oktober 2000

Kenmerk

-

Blad

3/4



Welke markt is relevant?

1. *Positie KLM op Schiphol*

Op dit moment vertegenwoordigt KLM (met al haar gelieerde partijen; het zogenaamde blauwe blok) ongeveer 65 % van het aantal vluchtbewegingen (en ook reizigers) op Schiphol. Met Alitalia was dat 70 %. BA is nu met haar partners de tweede grote partij op Schiphol. Derde is Lufthansa. KLM heeft in ieder geval niet de exclusieve rechten op code-sharing maar wel een comfortabele uitgangspositie in onderhandelingen met derden (zo ook mogelijke HSL-vervoerders).

2. *Positie KLM in kader HSL*

De klanten van KLM die gebruik gaan maken van de HSL betreffen Transfer passagiers. Dat zijn dus klanten die doorreizen naar bijvoorbeeld Rotterdam, Antwerpen, Brussel, Parijs, London en in een later stadium wellicht Frankfurt (HSL-Oost) en natuurlijk vice versa. Deze steden hebben ook luchthavens waar KLM niet de grootste speler is (m.u.v. R'dam) en het aandeel voor code-sharing dus navenant minder is. Het aantal passagiers dat via KLM op de HST stapt vertegenwoordigt ...% van het totaal aantal passagiers.

Datum
11 oktober 2000
Kenmerk
-
Blad
4/4