



סיכום שיחה

עורך התרשומת:	יונתן צויקל
נושא:	הפרת תנאי 5א לפטור תכנית ה-BSP
תאריך השיחה:	18.10.2018
נוכחים מטעם הרשות:	יונתן צויקל
שוחחתי עם:	עו"ד חגי דורון ועו"ד גיתית לוי-גרינברג

שוחחתי ארוכות עם חגי דורון וגיתית לוי גרינברג על דרישת הנתונים ליאט"א. להלן הדברים בתמצית:

חגי וגיתית טענו שהדו"ח ששלחנו להם קיים במערכת כבר שנים, שאין אתו שום בעיה תחרותית ושהתנאי מתייחס לאיסור להעביר מידע פרטני של חברת תעופה אחת לחברת תעופה אחרת, ומידע פרטני של סוכנות נסיעות אחת לסוכנות נסיעות אחרות, אבל לא לסיטואציה של העברת מידע מהסוג שהתייחסנו אליו, שאינה מעוררת חשש תחרותי בשום מקרה. הם מבינים את התנאי כך וכך פירשו אותו במשך שנים. הדו"ח הזה קיים בכל העולם, ואף אחד מעולם לא טען שיש אתו בעיה.

תיאירתי סיטואציה תיאורטית שבה העברת מידע כזה יכולה לעורר חשש (חברת תעופה דומיננטית שמנסה לשלוט בפעילות של סוכנים עם חברות אחרות, למשל חברה שחותמת בלעדיות עם סוכן), והסברתי שאמנם ייתכן שהתנאי מנוסח באופן רחב ושצריך להתמודד עם לשון התנאי. אמרתי שיתכן שהתנאי רחב מדי, וייתכן שהוא תופס הרבה סיטואציות שאין עמן בעיה. אמרתי שאנחנו בודקים את הדברים ושהם מוזמנים להעלות את כל הטענות שלהם ונשקול אותם, אבל הדגשתי שצריך להתייחס לשון התנאי. אמרתי גם שיכול להיות שבסוף התהליך התוצאה תהיה שצריך לשנות את לשון התנאי.

אמרתי שאולי במקרה הספציפי אין בעיה, ושאולי אם לא היה תנאי, לא היינו נדרשים לתלונה כללית כזו, אבל יש תנאי וצריך להתייחס אליו.

אמרתי שאם כך אנחנו מבקשים שיסבירו לנו אם ניתן לקבל בדרך אחרת (דו"חות אחרים למשל), מידע מהסוג המפורט בדרישת הנתונים. הצעתי שאבהיר זאת בכתב, אבל הם הבינו את הבקשה.

Ido Porat

מאת:
נשלח:
אל:
עותק:
נושא:
קבצים מצורפים:

<Ayla Fineberg <aylafi@aa.gov.il>
יום חמישי 18 אוקטובר 2018 12:17
Yonatan Cwikel; Gitit Levin Grinberg
Hagai Doron
RE: ארכה למענה לדרישת נתונים
דוגמה מתוך IATA BSP ISRAEL.pdf

גיתית שלום,
מצ"ב דוגמא לסוג המסמכים אותם ביקשנו מ-IATA לאתר במסגרת דרישת הנתונים.
הנספח משמש דוגמא בלבד ואינו ממצה את סוג המסמכים המבוקשים.

בברכה,
אלה

עו"ד אלה פינברג
מחלקה משפטית
רשות החגבלים העסקיים
רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102
טל: 02-5458554; דוא"ל: aylafi@aa.gov.il
www.antitrust.gov.il



From: Yonatan Cwikel
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:57 AM
To: Gitit Levin Grinberg <GititL@s-horowitz.co.il>
Cc: Hagai Doron <hagaid@s-horowitz.co.il>; Ayla Fineberg <aylafi@aa.gov.il>
Subject: RE: ארכה למענה לדרישת נתונים

גיתית שלום,
ניתנת לכם בזאת ארכה בת שבוע. נהיה עמכם בקשר בהקדם באשר לבקשתכם למקד את הדרישה.

בברכה,
יונתן

יונתן צוויקל, עו"ד
יונתן טסינקל, מחامي
ראש צוות
רשות ההגבלים העסקיים
רח' עם חנוכי'ה 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102
טל: 02-5458555 / פקס: 02-5458576
נייד: 050-6225101 / דוא"ל: yonatanc@aa.gov.il
www.antitrust.gov.il



From: Gitit Levin Grinberg <GititL@s-horowitz.co.il>
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:54 AM
To: Yonatan Cwikel <Yonatanc@aa.gov.il>
Cc: Hagai Doron <hagaid@s-horowitz.co.il>
Subject: RE: ארכה למענה לדרישת נתונים

למען הסר ספק, האמור מטה רלבנטי גם ביחס למענה לדרישה מטעם מר זוסמן.

תודה,
גיתית

Gitit Levin Grinberg, Adv.

Partner

T. +972 (0)3 5670614
F. +972 (0)3 5660974
E. gititl@s-horowitz.com

[LinkedIn](#) • [Bio](#)

S.HOROWITZ & CO.

31 Ahad Ha'am Street, Tel Aviv, 6520204, Israel
P.O.B. 2499, Tel Aviv 6102402

s-horowitz.com

NOTICE OF CONFIDENTIALITY

The information contained in this e-mail message and in the documents attached therewith (hereinafter - "the Message") is intended only for the individuals or the entity named above and is intended to be confidential. The Message contains information sent by an attorney or by his or her agent or employee in connection with the rendering of legal services to clients, and is protected under attorney-client privilege, work product privilege or other applicable legal rules. The reading of the Message or any retention, copying, dissemination, distribution or disclosure of the existence of the Message or of its contents, or any other use of the Message or any part thereof, by anyone other than the intended recipient is strictly prohibited. If you received this message and you are not the intended recipient or an agent responsible for the delivery of this message to the intended recipient, please refrain from reading it and notify us immediately by telephone (972-3-5670700), so that we can coordinate with you erasure of the Message. Although this email and its attachments are believed to be free of any virus or other defect, it is the responsibility of the recipient to ensure that they are virus free and no responsibility is accepted by this firm for any loss or damage arising from receipt or use thereof. Thank you.

♻ Please consider the environment before printing this email. Thank You

From: Gitit Levin Grinberg
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:52 AM
To: 'Yonatan Cwikel'
Cc: Hagai Doron
Subject: ארכה למענה לדרישת נתונים

יונתן שלום,

בהמשך לשיחתנו כעת, עומדת ליאטא, בשלב זה, ארכה בת שבוע למסירת תשובה לדרישת הנתונים.

אנו ממתינים לתשובתך בנושא מיקוד דרישת הנתונים, שהוא הכרחי לצורך מענה עליה.

למותר לציין, כי אין באמור לפגוע או לגרוע מכל זכות או טענה שעומדת ליאטא.

בברכה,
ג'ית

Gitit Levin Grinberg, Adv.

Partner

T. +972 (0)3 5670614
F. +972 (0)3 5660974
E. gititl@s-horowitz.com

[LinkedIn](#) • [Bio](#)


S. HOROWITZ & CO.

31 Ahad Ha'am Street, Tel Aviv, 6520204, Israel
P.O.B. 2499, Tel Aviv 6102402

s-horowitz.com

NOTICE OF CONFIDENTIALITY

The information contained in this e-mail message and in the documents attached therewith (hereinafter - "the Message") is intended only for the individuals or the entity named above and is intended to be confidential. The Message contains information sent by an attorney or by his or her agent or employee in connection with the rendering of legal services to clients, and is protected under attorney-client privilege, work product privilege or other applicable legal rules. The reading of the Message or any retention, copying, dissemination, distribution or disclosure of the existence of the Message or of its contents, or any other use of the Message or any part thereof, by anyone other than the intended recipient is strictly prohibited. If you received this message and you are not the intended recipient or an agent responsible for the delivery of this message to the intended recipient, please refrain from reading it and notify us immediately by telephone (972-3-5670700), so that we can coordinate with you erasure of the Message. Although this email and its attachments are believed to be free of any virus or other defect, it is the responsibility of the recipient to ensure that they are virus free and no responsibility is accepted by this firm for any loss or damage arising from receipt or use thereof. Thank you.

 Please consider the environment before printing this email. Thank You

IATA BSP ISRAEL

For Year
Airline

Page
Currency Type

VAT No.

Agent: Gross Issues

Month	QSP Issues This Year	Airline Issues This Year	Airline % This Year	BSP Issues Last Year	Airline Issues Last Year	Airline % Last Year	BSP % Variation	Airline % Variation
-------	-------------------------	-----------------------------	------------------------	-------------------------	-----------------------------	------------------------	--------------------	------------------------

January
February
March
QTR1

April
May
June
QTR2

July
August
September
QTR3

October
November
December
QTR4

QTR1/2/3/4

Ido Porat

מאת:
נשלח:
אל:
עותק:
נושא:
קבצים מצורפים:

Gitit Levin Grinberg
יום רביעי 31 אוקטובר 2018 18:08
Ayla Fineberg'; Yonatan Cwikel'
Hagai Doron
RE: ארכה למענה לדרישת נתונים
6774177_80_35210(1)_מענה דרישת נתונים אוק 1.18(PDF; 35210_80_6774166)_מענה
לדרישת נתונים מיום 20.9.2018 ודוא'ל מיום 18.10.2018 - PDF.31.10.2018

אלה ויונתן ערב טוב,

מצורפת תשובה לדרישת הנתונים וכן מכתב נלווה.

נבקש לשמור על המענה (שתי הצרופות) בסודיות, כמפורט במכתב הנלווה.

נודה על אישור קבלת המייל וצרופותיו.

בברכה,
גיתית

Gitit Levin Grinberg, Adv.

Partner

T. +972 (0)3 5670614
F. +972 (0)3 5660974
E. gititl@s-horowitz.com

[LinkedIn](#) • [Bio](#)

S.HOROWITZ & CO.

31 Ahad Ha'am Street, Tel Aviv, 6520204, Israel
P.O.B. 2499, Tel Aviv 6102402

s-horowitz.com

NOTICE OF CONFIDENTIALITY

The information contained in this e-mail message and in the documents attached therewith (hereinafter - "the Message") is intended only for the individuals or the entity named above and is intended to be confidential. The Message contains information sent by an attorney or by his or her agent or employee in connection with the rendering of legal services to clients, and is protected under attorney-client privilege, work product privilege or other applicable legal rules. The reading of the Message or any retention, copying, dissemination, distribution or disclosure of the existence of the Message or of its contents, or any other use of the Message or any part thereof, by anyone other than the intended recipient is strictly prohibited. If you received this message and you are not the intended recipient or an agent responsible for the delivery of this message to the intended recipient, please refrain from reading it and notify us immediately by telephone (972-3-5670700), so that we can coordinate with you erasure of the Message. Although this email and its attachments are believed to be free of any virus or other defect, it is the responsibility of the recipient to ensure that they are virus free and no responsibility is accepted by this firm for any loss or damage arising from receipt or use thereof. Thank you.

🌱 Please consider the environment before printing this email. Thank You

From: Ayla Fineberg [mailto:aylafi@aa.gov.il]
Sent: Thursday, October 18, 2018 12:17 PM
To: Yonatan Cwikel; Gitit Levin Grinberg
Cc: Hagai Doron
Subject: RE: ארכה למענה לדרישת נתונים

גיתית שלום,
מצ"ב דוגמא לסוג המסמכים אותם ביקשנו מ-IATA לאתר במסגרת דרישת הנתונים.
הנספח משמש דוגמא בלבד ואינו ממצה את סוג המסמכים המבוקשים.

בברכה,
אלה

עו"ד אלה פינברג
מחלקת משפטית
רשות ההגבלים העסקיים
רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102
טל: 02-5458554; דוא"ל: aylafi@aa.gov.il
www.antitrust.gov.il



From: Yonatan Cwikel
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:57 AM
To: Gitit Levin Grinberg <GititL@s-horowitz.co.il>
Cc: Hagai Doron <hagaid@s-horowitz.co.il>; Ayla Fineberg <aylafi@aa.gov.il>
Subject: RE: ארכה למענה לדרישת נתונים

גיתית שלום,
ניתנת לכם בזאת ארכה בת שבוע. נהיה עמכם בקשר בהקדם באשר לבקשתכם למקד את הדרישה.

בברכה,
יונתן

יונתן צוויקל, עו"ד
יונתן טסייכל, מחאי
ראש צוות
רשות ההגבלים העסקיים
רח' עם ועולמו 4, ת.ד. 34281, ירושלים 9134102
טל: 02-5458576 / פקס: 02-5458555
נייד: 050-6225101 / דוא"ל: yonatan@aa.gov.il
www.antitrust.gov.il



From: Gitit Levin Grinberg <GititL@s-horowitz.co.il>
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:54 AM

To: Yonatan Cwikel <Yonatanc@aa.gov.il>
Cc: Hagai Doron <hagaid@s-horowitz.co.il>
Subject: RE: ארכה למענה לדרישת נתונים

למען הסר ספק, האמור מטה רלבנטי גם ביחס למענה לדרישה מטעם מר זוסמן.

תודה,
גיתית

Gitit Levin Grinberg, Adv.
Partner

T. +972 (0)3 5670614
F. +972 (0)3 5660974
E. gititl@s-horowitz.com

[LinkedIn](#) • [Bio](#)


S.HOROWITZ & CO.

31 Ahad Ha'am Street, Tel Aviv, 6520204, Israel
P.O.B. 2499, Tel Aviv 6102402

s-horowitz.com

NOTICE OF CONFIDENTIALITY

The information contained in this e-mail message and in the documents attached therewith (hereinafter - "the Message") is intended only for the individuals or the entity named above and is intended to be confidential. The Message contains information sent by an attorney or by his or her agent or employee in connection with the rendering of legal services to clients, and is protected under attorney-client privilege, work product privilege or other applicable legal rules. The reading of the Message or any retention, copying, dissemination, distribution or disclosure of the existence of the Message or of its contents, or any other use of the Message or any part thereof, by anyone other than the intended recipient is strictly prohibited. If you received this message and you are not the intended recipient or an agent responsible for the delivery of this message to the intended recipient, please refrain from reading it and notify us immediately by telephone (972-3-5670700), so that we can coordinate with you erasure of the Message. Although this email and its attachments are believed to be free of any virus or other defect, it is the responsibility of the recipient to ensure that they are virus free and no responsibility is accepted by this firm for any loss or damage arising from receipt or use thereof. Thank you.

 Please consider the environment before printing this email. Thank You

From: Gitit Levin Grinberg
Sent: Sunday, October 14, 2018 9:52 AM
To: 'Yonatan Cwikel'
Cc: Hagai Doron
Subject: ארכה למענה לדרישת נתונים

יונתן שלום,

בהמשך לשיחתנו קעת, עומדת ליאטא, בשלב זה, ארכה בת שבוע למסירת תשובה לדרישת הנתונים.

אנו ממתינים לתשובתך בנושא מיקוד דרישת הנתונים, שהוא הכרחי לצורך מענה עליה.

למותר לציין, כי אין באמור לפגוע או לגרוע מכל זכות או טענה שעומדת ליאטא.

בברכה,
גיתית

Gitit Levin Grinberg, Adv.

Partner

T. +972 (0)3 5670614

F. +972 (0)3 5660974

E. gititl@s-horowitz.com

[LinkedIn](#) • [Bio](#)


S.HOROWITZ & CO.

31 Ahad Ha'am Street, Tel Aviv, 6520204, Israel
P.O.B. 2499, Tel Aviv 6102402

s-horowitz.com

NOTICE OF CONFIDENTIALITY

The information contained in this e-mail message and in the documents attached therewith (hereinafter - "the Message") is intended only for the individuals or the entity named above and is intended to be confidential. The Message contains information sent by an attorney or by his or her agent or employee in connection with the rendering of legal services to clients, and is protected under attorney-client privilege, work product privilege or other applicable legal rules. The reading of the Message or any retention, copying, dissemination, distribution or disclosure of the existence of the Message or of its contents, or any other use of the Message or any part thereof, by anyone other than the intended recipient is strictly prohibited. If you received this message and you are not the intended recipient or an agent responsible for the delivery of this message to the intended recipient, please refrain from reading it and notify us immediately by telephone (972-3-5670700), so that we can coordinate with you erasure of the Message. Although this email and its attachments are believed to be free of any virus or other defect, it is the responsibility of the recipient to ensure that they are virus free and no responsibility is accepted by this firm for any loss or damage arising from receipt or use thereof. Thank you.

 Please consider the environment before printing this email. Thank You

ש.הורוביץ & שות'

דניאלה דיוטש	אור בסטנאי	סל גלור	שי נמלשטיין	יהושע חורש
נוה דיני	אלנה כרמי-כץ	רני פולטי	נועה נחור-בבר	אלקס הרטמן
טל וקס	ברק ליפשיץ	מרים זאצמן	חן פולדמן	סל בנד
נעה לביתן	דביר הונפלד	עדי שלמה	פרח חסלר	שושנה נביש
יובל חור	ענת שורק	אליעזר שרון	אביהר אוליא	אחוד ארצי
דניאל עובדיה	שירה רביב	אילן גלוד	נא ורטחים	אורן (אנטוני) בלך
זואי עופר	יעל בר הלל	אביב הלפרין	שלומי דלני	אבי אורז
אבי עזרא	דקלה אלסחן	חן דויפן	נלעד כ"ץ	אביגיל קסטיאל
נועה עפרחי	לעו אפשטיין	קטיה לאקומוביץ	שי אבניאלי	אמיר כספרי
חן פרמבוץ	נל בן עמי	הדס לבא-בנדרמן	אמיר עמלי	קליפורט דיוס
זואי קמיל	תום דרמן	עופר קובץ	נועם זמיר	אליה צונץ קולר
קורל קרטנשטיין	דורית המבר	רבן שורצמן	נחית לזין נריבר	מיכל ליברמן
פנחס קראון	שדי לזין	עדי קרני אמר	קית' שאן	חגי דרון
אדרן דולב	חן ליבסון	ד"ר שלומית ורשטיין	איר זיו	חן פוגל
עבר קחחי לוי	ישראל קליין	אביגיל ווילנסקי	מיכל מליאל ורטהים	בנימין שפר
ד"ר טליה פונצק	אור ריבן	ליטל פריי	תומר שירמן	מרדכי מלכה
אדר לב	ניר שאלתיאל	ליר שלום ולוטניק	ליאור מלר	ליאור נימן
הדס טל-רשמן	עתליה שרית-בריאליוב	טל בר-לב	אילת בוגיני	אורית יוליס-דבי
שירי ליברמן-של	עירא הרזי	סל הנץ	על רוזנברג	איל דרון
דניאל סילברמן	ד"ר כרמית סוליתן	קר הרפ	הילה ביטון	ד"ר אסף רנצלר
	שני סטחל	אדם לויסן	אבר יצחקי	פיליפ וולקס
	דניאל ברחמי-בית	יוסף מיסלמן	עמיקם אשל	עמית שטיימן
	דור גלדנר	אורי עוז	עזר נטליב	פנינה שפר-עמנואל
	יוני חניס	איתמר שמעוביץ	ניקולס גיפס	חנן ברחמי
	אור פי-אל	חני שלמן	ענבל מילס	ניא פירר
	אילן שטרן	משה אשכנזי	חנני סבן	דובי אפד
	ירח אהרני	ניר אונגליק	עדי הופמן	אופיר פונר
	לינה מחולה	משה וילברברג	סלי פולבר	ערן בצלאל
	זמירה יוסף ארבל	אריעד פורת	ברי קורש	אופיר קפלן
	אחי יוסף-כהן	תמי חזנברג	יהו קסלין-כונה	נועם בלי
	לנס בזמנסטל	תומר שני	הנר פינס	אורח בן-יהודה
	ליאת אמואל גולדן	נלעד נפני	מיכל שלחן	אוראל פחניץ
	ספיר גלסמן - ברינדס	רועי אדניה	נלעד ברנמן	מורן כ"ץ
	ניא דבר	רנה שרון	נלעד נא	ליאור מימן

חיה רוזנקרן, ע"פ

חיי קוברסקי, יועץ

ד"ר אמנון גולדנברג (1935 - 2005)
רות אורן (1926 - 2016)

31 באוקטובר, 2018
I/210/8

באמצעות דואר אלקטרוני

לכבוד
גב' אלה פינברג, עו"ד
רשות ההגבלים העסקיים
רחוב עם ועולמו 4
ירושלים 91341

עו"ד פינברג הנכבדה,

הנדון: דרישת נתונים מיום 20.9.2018

בשם מרשתנו, IATA – International Air Transport Association (להלן – "יאט"א"), הרינו מתכבדים לפנות אליך בעקבות משלוח דרישת הנתונים שבנדון, כדלקמן:

- מצורף למכתבנו זה מענה מטעם יאט"א ומר יעקב זוסמן לדרישת הנתונים שבנדון.
- מבלי לגרוע מן האמור במענה המצ"ב, נבקש להוסיף את הדברים הבאים.
- נפתח ונבהיר, הטענה כי יאט"א מפרה את תנאי הפטור מיום 7.11.2013, משוללת יסוד.
- מזה כ-14 שנים פועלת תכנית ה-BSP בישראל, ויאט"א מקפידה לעשות כן בהתאם לתנאים בהחלטות הפטור מאישור הסדר כובל, וזאת אף שישאל היא המדינה היחידה מבין עשרות המדינות בהן פועלת התכנית בה נדרשת תכנית ה-BSP לאישור רגולטורי פרטני. ניסיונות חוזרים ונשנים לטעון אחרת במרוצת השנים, בתואנות שונות ומשונות, או לכרסם באופן פעולת התוכנית בישראל, לרבות בשני הליכי ערר מיותרים בפני בית הדין להגבלים עסקיים, התגלו במהרה כמשוללי יסוד. כזה הוא גם הניסיון הנוכחי.

הפנייה שנעשתה לרשות ושעומדת בבסיס דרישת הנתונים, נעשתה שלא בניקיון כפיים, ותוך ניצול ציני של הליך הבדיקה שעורכת הרשות אך בשל כך שתוקפה של החלטת הפטור האחרונה עומד להסתיים. מכל מקום, כמו קודמיו, זהו ניסיון נואל לשבש את מתן הפטור ליאט"א בתואנת שווא.

5. לא במקרה, ביקש מי שפנה לרשות להישאר בעילום שם ולהימנע ממסירת פרטי הפנייה ליאט"א, ובפרט ביקש שלא לאפשר ליאט"א לעיין בדוח מחולל דרישת הנתונים (להלן – "הדוח"). בקשה אחרונה זו תמוחה כשלעצמה, שהרי ברור שלא ניתן לבדוק את הטענה מבלי לתת בידי יאט"א מידע בסיסי. ואכן התוצאה היתה דרישת נתונים המנוסחת באופן כללי ומעורפל, שלא איפשרה ליאט"א להשיב עליה.

6. הדוח נמסר לידי יאט"א (כשמושחרים בו פרטים מזהים כלשהם) רק לאחר שיאט"א פנתה וביקשה לקבל מידע שיאפשר לה להשיב לדרישת הנתונים, וזאת ביום 18.10.2018.

7. כפי שנעמוד להלן, הדוח אינו מעורר כל קושי תחרותי, והפקתו בתכנית אינה מפרה את תנאי 5(א) לפטור.

8. זאת ועוד, לא זו בלבד שהנתונים הסטטיסטיים והכלליים שבדוח אינם מעוררים חשש תחרותי, אלא שהם בוודאי משוללי כל משמעות תחרותית וזאת לנוכח זמינותם בישראל מזה שנים ארוכות של נתונים המוצגים בדוחות אחרים המוצעים בשוק, ובראשם דוחות MIDT, המופקים מתוך מערכות ה-GDS השונות. כך, למיטב הידיעה, דוחות MIDT אינם כוללים רק מידע סטטיסטי-כללי כפי שבדוח הנדון, אלא אף מידע קונקרטי לגבי הזמנות פרטניות. הרשות עצמה מכירה את דוחות MIDT מעבודתה השוטפת (אף יאט"א עצמה עמדה על קיומם לא אחת בפני הרשות), היא עושה בהם שימוש כדי לבדוק את השוק ובקשות שונות המוגשות לאישורה, ובכל מקרה בוודאי יש בידית את הכלים הנחוצים על מנת לעמוד על תוכנם של דוחות אלה, ככל שתמצא לנכון להידרש לכך כעת.

מידע שיווקי פומבי ביחס לדוחות MIDT מצורף למכתבנו זה ומסומן בספרה "1".

9. דוק. הדוח אינו חדש או ייחודי לישראל. הדוח מופק בתכנית BSP מזה שנים רבות בכל המדינות והטריטוריות בהן היא פעילה (כיום, כ-180 מדינות), ובאופן ספציפי ביחס לפעילות BSP בישראל, כבר מאז תחלה התכנית בפעילותה לראשונה בישראל לפני כ-14 שנים.

10. הדוח אינו זר גם לסוכנויות הנסיעות, ובוודאי לא "התגלה" רק כעת, או על דרך המקרה. לא למותר לציין, כי אף על פי כן, לא נשמעה כל טענה ביחס לדוח עד לשלב מאוחר זה, פסע לפני מתן החלטה בבקשה לחידוש הפטור, הרביעי במספר, וזאת אף שבמרוצת השנים הוגשו תלונות שונות ומשונות לרשות ואף נוחלו שני הליכי ערר בפני בית הדין להגבלים עסקיים.

11. ומכל מקום, כאמור, אין בסיס גם לטענה שהועלתה כעת – הדוח אינו מעורר כל חשש תחרותי, והוא אינו מפר את תנאי 5(א) לתנאי הפטור.

א. הדוח שבבסיס דרישת הנתונים, אינו דוח חדש, אינו ייחודי לישראל, ואינו מכיל מידע חריג לדוחות שנגישים בשוק

12. ה-BSP כוללת עוד מראשית פעילותה בישראל בשנת 2004, אפשרות לחברת תעופה לקבל בדוח, המשקף את חלקו היחסי של היקף הפעילות של סוכנות נסיעות מול אותה חברת תעופה בלבד, מתוך סך הפעילות הכללי של הסוכנות שדווח במערכת ה-BSP.
13. יתרה מזאת, עת הוגשה הבקשה הראשונה לפטור מאישור הסדר כובל בסוף שנות ה-90, יאט"א סקרה בפני הרשות את מאפייני ה-BSP, לרבות המידע שנמסר למשתמשים בתכנית והדוחות המופקים בה. למיטב זכרוננו של הח"מ, עו"ד רזיאל (אשר הינו היחיד מבין הגורמים המעורבים הרלבנטיים כיום שנטל חלק אישי בתהליך), כל הדוחות המופקים בתוכנית הוצגו לרשות, ובהם גם הדוח נשוא מכתב זה.
14. מאז אף זכתה מערכת ה-BSP לבחינה חוזרת ונשנית, מעמיקה ויסודית של רשות ההגבלים העסקיים, לרבות של דוחות והודעות שנמסרים במסגרתה. החלטת הפטור אף עמדה, פעמיים, במבחן ערר בפני בית הדין להגבלים עסקיים, ולמותר לציין, כי הן סוכני הנסיעות והן חברות התעופה עשו שימוש בתוכנית מאז.
15. אולם, במשך כל התקופה הארוכה שחלפה, לא עלתה כל טרזניה לגבי מאפייני התכנית והדוחות המובנים בה (אשר זהים למתכונת הפעילות והמידע של מערכת ה-BSP מזה עשרות שנים בכל רחבי העולם). ויודגש, כי לא חל שינוי בפעילות התכנית בישראל מאז שנת 2004 עת החלה לפעול בישראל (ומאז שנת 2000 עת ניתנה החלטת הפטור הראשונה בנושא). למען שלמות התמונה יצוין, כי מאמצע שנת 2016 הדוח עצמו נערך ונשלח לפי הזמנה של חברת תעופה בלבד [REDACTED] אך המידע שבדוח ביחס לחודש התשלום הנוכחי נותר זמין - כפי שהוא בדוח, למעט החשואה בדוח לתקופה מקבילה אשתקד - גם לצפייה על-ידי חברות התעופה במישרין כחלק מתצוגת ה-BSPLink של מי מהן.
16. ואכן, אין כל תמיכה בכך שהדוח לא עורר טרזניה כלשהי עד היום, שכן הדוח הינו דוח סטטיסטי-כללי, ואינו כולל מידע פרטני כלשהו לגבי עסקאות של סוכנות הנסיעות מול חברות תעופה אחרות (גם לא מול חברת התעופה מקבלת הדוח), אף לא מידע אגרגטיבי לגבי כל אחת מחברות התעופה האחרות שעמן התחשבה הסוכנות באמצעות ה-BSP, ואין בו גם חלוקה לפי יעדי טיסה, סוגי כרטיסי טיסה, תאריכי טיסה, מאפייני ההזמנה, או כל חלוקה אחרת שניתן להעלות על הדעת.
17. לא ניתן שלא לתהות, אפוא, גם על תזמון ומניעי הפנייה שנעשתה לרשות, שעה שמונחת בפניה בקשה לחדש, זו הפעם השלישית, את הפטור שניתן לתכנית ה-BSP בשנת 2000.¹
18. כאמור, הדוח מופק באותו האופן בכל המדינות ברחבי העולם שבהן פועלת תכנית ה-BSP, מזה עשרות שנים.

¹ כך, למשל, מנוסה הפניה ליאט"א עולה, כי גם בפיה של הפונה לרשות לא עלתה כל טענה בדבר פעולה אנטי-תחרותית כלשהי שיאט"א - או מאן דהוא - נקט כלפיה, על יסוד הדוח והנתונים הכלולים בו.

19.

20. מכל מקום, הדוח הנוגע ל-BSP ישראל אינו שונה מהדוח המופק ביחס למדינות אחרות בהן פועלת התכנית, ואין ולא הועלתה באף אחת מ-180 המדינות והטריטוריות בהן פועלת ה-BSP דרישה של הרשויות בקשר לדוח זה, לא נאסר על הפצתו ולא הוטל תנאי כלשהו בקשר אליו.

21. ואכן, הדוח אינו מעורר קשיים כלשהם בהיבט התחרותי, וממילא לא התעורר צורך להגביל את עריכתו באופן כלשהו. וכפי שנפרט בפרק ב' לחלק, גם התנאים שבפטור לפיו פועלת התכנית בישראל אינם מונעים או מגבילים את הפקת הדוח והמידע שכלול בו. ממילא, לא ניתן לייחס הפרה כלשהי של תנאי הפטור.

22. לא זו בלבד שלא מדובר בדוח חדש, אלא שאין בו מידע חריג. בשוק קיימים דוחות, שאינם קשורים ל-BSP, ברמת פירוט גבוהה ביותר, עד לעסקה ספציפית, שאינם סטטיסטיים וכלליים כדוח הנדון, ואשר למיטב הידיעה, אף הרשות עצמה עושה בהם שימוש (ויאט"א עצמה שבה והצביעה עליהם בפני הרשות לאורך השנים, על רקע הדיון המתמשך ב-BI Products).

23. כאלה הם, למשל, מוצרי מידע ממערכת ה-GDS (Global Distribution System), המכונים Marketing Information Data Tapes, ובקיצור "MIDT" (ראו נספח "1"). למיטב הידיעה, הדוחות שמפיקים ה-GDS חושפים מידע הנוגע להזמנות ספציפיות שנעשו במערכות הכרטוס, הכולל גם את זהות הצדדים בעסקה ופרטית. דוחות MIDT נגישים לרכישה גם בישראל וביחס לפעילות ה-GDS בישראל, ולשוק, לרבות סוכנויות נסיעות, היכרות מעמיקה איתם.

24. למעשה, העדר המשמעות של המידע הכלול בדוח בולט אף מבקשתה של יאט"א עצמה לתקן את תנאי הפטור, כך שיתאפשר לה להתחיל למכור בישראל את מוצר ה-DDS, ואשר שיווקו בארץ חוגבל, בפועל, בשל תנאי הפטור).

25. ודוק. למיטב הבנתנו, הרשות אף עמדה לאשר את תחילת שיווק מוצר ה-DDS של יאט"א בישראל, משום שזה אינו פוגע בתחרות (ויתכן, כי זו הסיבה המרכזית ל"שליפת" הדוח כעת, ברגע האחרון, כמהלך שנועד לסכל אישור זה). בן בנו של קל וחומר שאין בדוח ובמידע הזעום הכלול בו כדי לעורר חשש תחרותי כלשהו.

26. מכלול העובדות לעיל – העובדה שמדובר בדוח המופק ברחבי העולם, בכל המדינות בהן תכנית ה-BSP פעילה, וזאת מבלי שהתעוררה שאלה בדבר החוקיות של הדוח או צורך להגביל את הפקתו ומסירתו באופן כלשהו בראי דיני התחרות הנוהגים; העובדה שהדוח אינו חדש, וביחס ל-BSP בישראל בפרט הוא מופק מתחילת פעילות התכנית בארץ מזה כ-14 שנים; העובדה כי השוק מכיר היטב את הדוח, וסוכנויות הנסיעות בוודאי לא התוודעו לקיומו בתודש האחרון; העובדה כי בשוק קיימים מוצרים בהם נמסר גם לחברות תעופה מידע ברמת פירוט גבוהה ביותר, שלא מופיע בדוח הנדון – מעורר שאלות כבדות משקל ביחס לפנייה שעומדת בבסיס דרישת הנתונים, אך יותר מכך מצביע על העדר כל חשש תחרותי או פגיעה.

תחרותית כתוצאה מהנתונים הכלולים בדוח, וממילא מציב קושי אינהרנטי עם החלטת הרשות לעכב, בפועל, על בסיס פנייה זו את חידוש הפטור לתוכנית ה-BSP.

ב. הדות אינו מפר את סעיף 5(א) לתנאי הפטור, וזה אינו אוסר העברת מידע מהסוג שבדוח

27. סעיף 5(א) לתנאי הפטור קובע:
"יאט"א לא תעביר לסוכן נסיעות או לחברת תעופה או לכל אדם הקשור למי מהם, במישרין או בעקיפין, מידע שהועבר בתכנית, לרבות הודעה בדבר אי ביצועו של תשלום או תשלום שבוצע בחסר. אין באמור בס"ק זה לאסור העברה של מידע כאמור לחברת תעופה או לסוכן נסיעות בנוגע לעסקה שהם צד לה או לפעילותם הם. אין בתנאי זה כדי לאסור העברת מידע הנושא אופי סטטיסטי-כללי ואינו מתייחס לסוכן נסיעות או לחברת תעופה ספציפיים."
28. סעיף 5(א) לתנאי הפטור אינו מונע או אוסר את הפקת הדות ביחס ל-BSP בישראל ומסירתו לחברות תעופה.
29. הדות מאפשר לחברת התעופה, כאמור, מבט על היקף העסקאות שמבצעת סוכנות נסיעות עם אותה החברה, מתוך **סך כולל** של פעילות הסוכנות ב-BSP.
30. המידע ביחס לפעילות סוכנות הנסיעות שלא עם חברת התעופה שעבורה נערך הדות, גם הוא מידע סטטיסטי-כללי, ללא פילוח של הפעילות, למשל, לפי חברות התעופה מהן נרכשו כרטיסי הטיסה ויעדי הטיסה, מחירי כרטיסי הטיסה, תאריכי הטיסה, המחלקה בה נרכש הכרטיס, כמות הנוסעים, וכו'.
31. בדוח, אפוא, מידע סטטיסטי-כללי בלבד, והוא אינו כולל מידע שאינו נוגע לפעילות חברת התעופה שהזמינה את הדות וסוכנות הנסיעות.
32. זהו בדיוק המידע אותו ניתן להעביר לפי סעיף 5(א) לתנאי הפטור, מידע שהועבר בתכנית ונוגע לפעילותם של סוכן הנסיעות וחברת התעופה בהם הוא מתמקד – "אין באמור בס"ק זה לאסור העברה של מידע כאמור לחברת תעופה או לסוכן נסיעות בנוגע לעסקה שהם צד לה או לפעילותם הם".
33. באשר לסיפא של תנאי 5(א) לפטור (קרי, המשפט השלישי לתנאי), הרי שההוראה שבסיפא כלל לא נוגעת למידע שנמסר לסוכן נסיעות או לחברת תעופה, אלא בעיקרה למידע שנמסר על-ידי יאט"א לצדדים שלישיים, שאינם פעילים בתכנית BSP, כמו רשויות וגופי מדינה שונים. בתקשר זה הותנה, כי יאט"א רשאית להעביר מידע בעל אופי סטטיסטי-כללי ש"אינו מתייחס לסוכן נסיעות או לחברת תעופה". וגם לפי אגד המילים "אינו מתייחס לסוכן נסיעות או לחברת תעופה" ברור, כי אין הכוונה למידע שנמסר לסוכן נסיעות או לחברת תעופה.
34. יתרה מכך, אפילו ניתן היה לייחס את הסיפא של תנאי 5(א) לתנאי הפטור למסירת מידע לסוכן נסיעות או לחברת תעופה – ולא כך עולה מלשון התנאי, ולא לכך היתה הכוונה בתנאי – הרי שיש לפרש גם את הסיפא, באופן שאינו מגביל מסירת מידע שלא מעלה חשש תחרותי. לפיכך, תנאי זה יכול לאסור העברת מידע (גם אם סטטיסטי) בין סוכני נסיעות לבין עצמם באשר לפעילותם ב-BSP, ובדומה לכך, בין חברות תעופה לבין עצמן באשר לפעילותן ב-BSP.

35. אולם, המידע שניתן לחברת תעופה הוא מידע סטטיסטי-כללי בלבד, ביחס לכלל הפעילות של סוכנות הנסיעות (ב-BSP בלבד) לעומת היקף הפעילות שלה בתכנית עם חברת התעופה הספציפית בלבד, ללא פילוח או פירוט ביחס לפעילות של סוכנות הנסיעות מול חברות תעופה אחרות, ומבלי שהמידע עובר לחברות תעופה אחרות.

36. ויודגש, המידע משקף את הפעילות של סוכנות הנסיעות בתכנית ה-BSP בלבד, כך שאין בו ממילא לשקף את סך הפעילות הכולל של סוכנות התעופה מ"כלל חברות התעופה" הפועלות בישראל (כגון, התחשבות מול חברות התעופה שנעשית שלא ב-BSP, טיסות שכר וטיסות low-cost מסוימות, וממילא כל פעילות ענפה אחרת של הסוכן שאינה נעשית ב-BSP, שאינה קשורה בכרטיסי טיסה). ודווקא כיום, עם התעצמות המכירות הישירות והפעילות מול חברות תעופה שאינן "יאטאות" ופועלות במודל של low-cost, אין במידע בדבר סך פעילותה של סוכנות נסיעות מסוימת ב-BSP כדי לכסות את כלל פעילותה התחרותית הרלבנטית של אותה סוכנות נסיעות בשוק.

37. לפיכך, גם אם ניתן היה לסבור כי סעיף 5(א) לתנאי הפטור עשוי לחול, לפי לשונו, על הדוח, אין מדובר בפרשנות סבירה, נכונה או ראויה מבחינת תכליתה. אכן, פרשנות נטועה בלשון, אולם הלשון היא נקודת מוצא בלבד, והיא אמורה להגשים תכלית ראויה (ראו, למשל, ע"א 6166/07 פלדמן, עו"ד בתפקידו ככונס נכסים על זכויות צמרות נ' א.י.ע. יובלים השקעות בע"מ, סי' 28-29 (פורסם בבנב, 10.1.2010)).

38. על התכלית של סעיף 5(א) לתנאי הפטור ניתן ללמוד גם מתוך החלטת הפטור שניתנה ביום 14.10.2010 (בסעיף 4):

"החשש לעשיית שימוש במערכת ככלי להידברות ולהעברת מידע עסקי בין חברות התעופה, בינן לבין עצמן במישרין, באמצעות המערכת או על-ידי יאט"א, מופג באמצעות תנאים האוסרים על העברת מידע שעלול למנוע את התחרות או להפחיתה, ככל שהעברת המידע אינה נדרשת לצורך תפעולה השוטף של המערכת ותפקודה."

39. הנה כי כן - מבלי לגרוע מכך, שכפי שעמדנו לעיל, הדוח שבבסיס דרישת הנתונים, אינו בא ולא יכול לבוא בגדר מידע "אסור", שעלול למנוע תחרות או להפחיתה - אף הטלת תנאים האוסרים על העברת מידע מהטעם שהוא עלול למנוע את התחרות או להפחיתה איננה גורפת, והיא כפופה למבחן נוסף, שהוא השאלה האם העברת המידע נדרשת לצורך תפעולה השוטף של המערכת ותפקודה.

40. ברור, שפרשנות לפיה התנאי בסעיף 5(א) לפטור מגביל העברת מידע שאינו מעורר חשש תחרותי, לא רק שהיא אינה סבירה ומנוגדת לתכלית לשמה הוטל התנאי, אלא שהיא מצביעה על שימוש בלתי סביר ובלתי מידתי בסמכות של הממונה לפי סעיף 14(ב) לחוק ההגבלים העסקיים מכוחו הוטלו התנאים.

41. הנה כי כן, המידע בדוח הוא מידע הנוגע לפעילות מקבל המידע בלבד, ובוודאי שאין במידע הסטטיסטי-כללי שבו להקים חשש תחרותי כלשהו, או להפר את תנאי הפטור.

ג. סוף דבר – אין הצדקה להמשיך ולעכב את חידוש הפטור

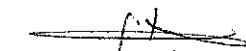
42. לאור המקובץ לעיל ברור, כי הפנייה אשר חוללה את דרישת הנתונים לא נעשתה בניקיון כפיים, ובכל מקרה ברור כי הדוח שנמסר לרשות – שאיננו דוח חדש, והוא אינו ייחודי ל-BSP ישראל – לא מהווה הפרה של תנאי 5(א) לפטור.
43. בידי הרשות כלל המידע הרלבנטי על מנת להשלים בהקדם את תהליך הבדיקה של הבקשה שהוגשה עוד ביום 29.7.2018 ולחדש את מתן הפטור לתכנית ה-BSP, תוך התייחסות פרטנית ל-BI Products המתירה את עריכתם ושיווקם בישראל. אין בפנייה שנעשתה כדי לשנות מכך, ואין בסיס וחצדקה לחוסיק ולעכב את מתן הפטור כאמור.
44. לנוכח הסודיות בה התבקשה הרשות לטפל בפנייה כלפי יאט"א, והמגבלות על המידע שנמסר ליאט"א בכל הקשור לנושא מכתבנו זה, הנכם מתבקשים שלא למסור ולא לאפשר עיון במכתבנו זה ובצירופה לו לכל צד שלישי, אלא לאחר קבלת אישור מפורש לכך, מראש ובכתב, מיאט"א.
45. למותר לציין, כי אין באמור לעיל ובמה שלא נאמר כדי להוות ויתור, הסכמה, לפגוע או לגרוע בכל סעד זכות או טענה של יאט"א בקשר לנושאי מכתב זה, וכל אלה שמורים ליאט"א במלואם.

בכבוד רב ובברכה,



כ/ אסף רזיאק עו"ד

שמעוני, אלסטר את רזיאל – עורכי דין



גיתית לרין גרנברג, עו"ד

ש. הורוביץ ושות', עו"ד

חגי דורון, עו"ד

Sabre AirVision Market Intelligence

Market Information Data Tapes (MIDT)
Insight into Global Schedule and Passenger Bookings

The Right Solution

In order to align with their strategic goals, airlines are responsible for maximizing revenue opportunities. The analysis of large amounts of data is required for making informed decisions, including monitoring revenue sources, setting achievable sales targets, and viewing the competitive landscape.

Sabre AirVision Market Intelligence MIDT is designed with these factors in mind – providing processed MIDT data and powering detailed market analysis and decision support tools that help an airline enhance its business by maximizing sales and revenues.

It provides airline Sales, Pricing, and Revenue Management departments the capability to easily extract data from GDS booking transactions. The system delivers competitive booking information of user-defined markets along with the activity of all agency bookings in those markets.

Market Intelligence MIDT provides access to both historical and advanced (up to 11 months) bookings, allowing airlines to measure the impact of new pricing, marketing or sales initiatives. Analysts get a clear view of the developing trends along with the advanced knowledge of industry threats. Comprehensive reporting and analysis capabilities allow users to identify sales opportunities, set targets and monitor agencies, which are the most significant sources of revenue for an airline.

MIDT Products

Market Intelligence is available for use with MIDT and Lite MIDT.

- MIDT is designed for airlines wanting detailed agency insight and analysis capabilities for a broad range of markets.
- Lite MIDT is limited to 50 or 100 markets, ideal for airlines whose focus is limited to certain geographical areas and specific markets.

Key Benefits

- 24/7 access to worldwide bookings information
- Historical, current, and future schedule and booking data
- Enhanced graphical view of table results to provide a visual snapshot of data
- Alert notices, indicating changes in a market
- Tabbed search results for multiple and simultaneous queries
- Predictive search window functionality that shows results as users type
- Customized reports to allow automation
- Flexibility to allow changes in standard and customized reports
- Modular data customizable to the user's application

The Right Partner

As a complete business partner, Sabre Airline Solutions offers the world's broadest portfolio and the industry's largest Software as a Service platform, giving airlines and aviation organizations more choices and flexibility. Sabre Airline Solutions is part of Sabre, the world leader in the travel marketplace.

Point of Sale

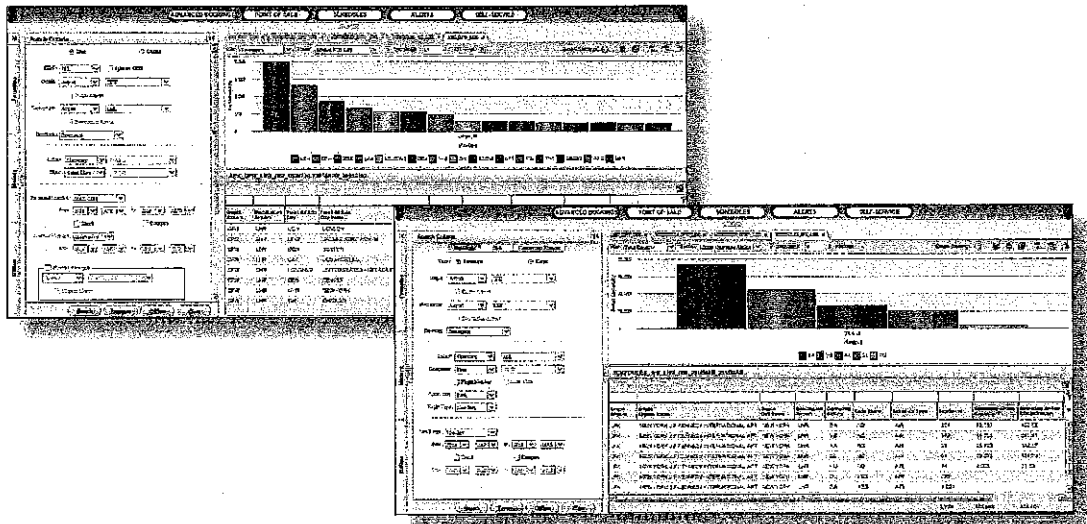
- Identify agencies that are under-performing in a market relative to fair share
- Identify agencies where tickets are booked including: postal code, city, country, and region as well as agency number, name, and pseudo city code
- Understand the competitive strength of an airline in a market
- Set sales targets and monitor the success of marketing campaigns

Advanced Bookings

- Compare booking levels year over year in specific markets
- Anticipate demand and the impact associated with airport infrastructure
- Measure performance of new routes based on ticket value/ cabin class purchased
- Make schedule and capacity adjustments based on forecasted demand

Schedules & Capacity

- Access historical schedule and capacity data
- Anticipate impact associated with future schedule changes
- Benchmark capacity and schedules against other airports and airlines
- Identify Alliance, Codeshare and Marketing partner contribution and impact on key routes



Market Intelligence MIDT or Lite MIDT can be combined with Market Intelligence GDD data sets, providing airlines with a complete view of bookings, sales and demand by point of sale in the markets where they compete or wish to compete.

Visit our website
www.sabreairlinesolutions.com

Worldwide Headquarters
 Sabre Airline Solutions
 3150 Sabre Drive
 Southlake, Texas 76092 USA

Please contact our nearest regional office for more information:

Asia/Pacific
 Tel: +65 6215 9500
 Email: contact.apac@sabre.com

Europe, Middle East, Africa
 Tel: +44 208 538 8539
 Email: emea.contact@sabre.com

The Americas
 Tel: +1 682 605 6750
 Email: contact.america@sabre.com

Sabre

Sabre, Sabre Airline Solutions and the Sabre logo are trademarks and/or service marks of an affiliate of Sabre.
 ©2016 Sabre Inc. All rights reserved.



[Home](#) [Products & Services](#) [Sign On](#) [FAQs](#) [About](#) [News](#) [Contact Us](#)

GDS & Industry Data Processing

[Home](#) / [GDS & Industry Data Processing](#)

Products & Services

- > [GDS & Industry Data Processing](#)
- > [MIDAS](#)
 - > [Midas Modules](#)
- > [Estimated Market Size & Seat Share](#)
- > [Dedicated Customer Service](#)
- > [Assured Security](#)
- > [DOB Customer Events](#)

Search

Search ...



Data Processing

In today's competitive airline environment airlines need improved Business Intelligence (BI) to achieve their goals and make critical decisions. DOB's MIDAS is a suite of web-based BI modules that are powered by comprehensive and accurate industry data. DOB is the foremost expert and pioneer in processing and extracting the value out of the GDS Marketing Information Data (MIDT). Beyond MIDT, DOB can tailor your BI solution using industry data and/or internal airline data to provide an optimal solution.

Your first and biggest impact will be seen in sales and marketing. Select a particular market, and in seconds you will know who its most productive travel agents are and the exact percentage of their business that you and your competitors are receiving. This information will allow you to:

- View agency productivity and performance
- Target sales efforts and direct resources
- Develop effective sales incentive plans
- Capture & preserve market share

You will be able to analyze passenger travel patterns and flow showing you where passengers are coming from, going to, and over what routes. If you are receiving data on a daily basis, there will be more sensitivity which is ideal for analyzing impacts of competitor actions, schedule changes, pricing initiatives and advanced bookings. This information will allow you to:

- Determine where to focus marketing efforts and budget
- Analyze targeted advertising impact
- Enhance route planning and scheduling
- Reveal passenger flows over the network

You can see when and where people are going. You will have a much better picture of real time market size and market mix by fare class. DOB BI data and MIDAS applications is enabling airlines to improve their route planning, scheduling, and revenue management decisions. Now you will be able to accurately adjust the departure times in your route planning and scheduling in order to accommodate and connect the flows of traffic. As a result, you will have better screen display with the GDS's. You will be able to:

- View real-time market size;

Contact DOB Systems

Phone: +1 713-956-4902

Web: Contact Us

Social

in

- View market mix by fare class;
- Determine carrier alliances;
- Forecast traffic.

Are you maximizing power within your industry data? Are you missing an opportunity to compete? Contact DOB and let us help you take advantage of data investment

DOB SYSTEMS

We are the leader in airline industry data processing and provide a suite of Business Intelligence solutions for our customers. We concentrate on delivering accurate, tailored, and timely competitive information to our customers. We believe precision and flexibility are the key in providing our clients with the best service possible.

TOP MENU ITEMS

[Home](#)

[Products & Services](#)

[Sign On](#)

[FAQs](#)

[About](#)

[News](#)

[Contact Us](#)

10/31/2018

GDS & Industry Data Processing - DOB Systems

RECENT NEWS

Air New Zealand Will Make a Push Into Electric Air Taxis

Thomas Cook Airlines adds cut price fares for those travelling light

Civil Aviation Authority releases new hidden disability guidelines to airlines

DOB CONTACT

10777 Northwest Freeway
Suite 350
Houston, TX 77092
Phone: +1 713-956-4902
Fax: +1 713-956-0035



Copyright © DOB Systems - 2018 - Design and Development by Jesse Garza - Magnus Web Design

Shaping the future of travel

With 30 years' experience dealing with travel data and high performance in the travel industry, Amadeus supports its customers at every step of their transformation to the next generation of Business Intelligence.

Amadeus works in more than 190 countries and processed more than 590 million bookings in 2016. The Travel Intelligence unit is an area of IT diversification for Amadeus and a key strategic source of forward-thinking technology and future growth. Our ambition is to be the innovative business partner of choice for travel players by empowering the industry with the best advanced analytics solutions, in turn enhancing the traveler experience and boosting performance for our customers.

amadeus

Amadeus Booking Analytics

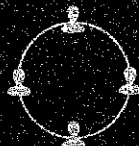
Peak higher with market intelligence

Next generation, big data technologies for market insights

Amadeus' Booking Analytics solution benefits from the very latest in big data technologies allowing airlines to extract new and specific opportunities for growth from MIDT data.



Next generation big data
technologies



Organisation-wide
reporting

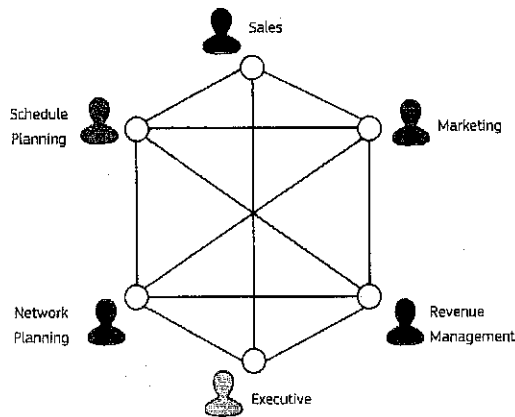


Leverage full potential of
MIDT data



Customisable business
rules

amadeus



Why Amadeus is best placed to support airlines to grow...

Improved visibility over the market can guide decision-making enabling airlines to pro-actively define their offer and stay ahead.

Amadeus' solution leverages the full potential of raw MIDT data allowing you to **capture even more opportunities** and **gain extensive insights**.

Connected organisation

Our unique approach to MIDT data gives all stakeholders across your airline **consistent and accurate market visibility**, allowing them to make **streamlined decisions** and as a result leverage market opportunities faster.

Faster. Bigger. Better.

Thanks to our **next generation Travel Intelligence platform**, we're able to achieve **unparalleled processing speeds** and provide airlines with **true scalability**, ensuring each decision can be made using the **most accurate insights**. This also allows us to efficiently integrate new data sets in an instant, further strengthening the insights available, regardless of the volume of data.

Customisation and flexibility

Amadeus' robust solution gives you the flexibility to **customise the business rules** to best suit your reporting needs.

This flexibility combined with our powerful technology infrastructure gives us the **unique ability to reprocess big data sets** at rapid speeds, anytime there is a change in reporting.

Experts in every sense

We have a team of **market leading experts**, formed of data scientists, travel experts and business consultants.

Our consultative approach ensures that we work with you alongside you every step of the way, not simply just at the start. We'll share insights and extract analyses that further leverage the MIDT data sources to help your organisation grow.

THE BENEFITS TO YOU

- 1 Accuracy**
The use of raw data allows for more thorough analysis and ensures more complete results
- 2 Flexibility**
Offering predefined dashboards and giving the ability to users to create their own reports
- 3 Pro-activity**
Future visibility over the market demand enabling rapid identification of opportunities
- 4 Visibility**
Dynamic Sales, Marketing, Revenue Management and Network Planning dashboards providing instant insights
- 5 Customisation**
Ability to adapt your analysis by customising business rules to your specific needs
- 6 Scalability**
Working with big data technologies enabling high processing speed and seamless integration of additional data sources
- 7 Partnership**
A consultative approach that helps you leverage even more opportunities

amadeus

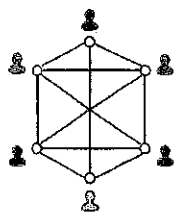
Get complete insights on your indirect distribution channel

Amadeus' powerful Booking Analytics solution allows all stakeholders across the organisation to leverage deep insights whilst comparing performance in real time against the market and the airline's own performance from the previous year.

- 1 Benchmark your performance versus previous period and versus the market
- 2 Monitor network and route performance
- 3 Identify new market opportunities

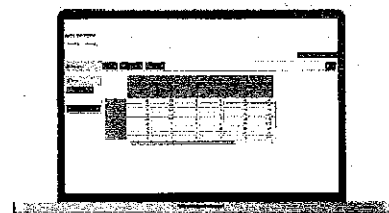
Accurate insights based on your needs to support tactical and strategic decision-making

Designed from the ground up, Booking Analytics is available in multiple modules based on your airline's needs, allowing every part of your organisation to access and analyse the right data to make the right decisions.



All users

The Booking Reports Composer is a flexible querying tool that enables all users to drill down into the data. It is designed to answer simple as well as complex queries. Reports can be customised and shared across the organisation.

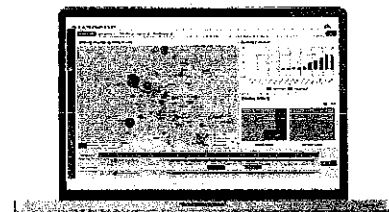


Booking Reports Composer



Sales

The Sales dashboards allow users to monitor their Point of Sale performance across all markets, from country level, down to a specific agency. They can track booking evolution with carrier distribution and O&D ranking.

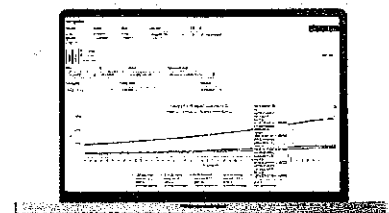


Sales dashboard



Revenue
Management

The MIDT Booking Curves give instant visibility on the booking evolution on routes or specific flights. This module can help users manage their inventory strategy and therefore maximise revenue.



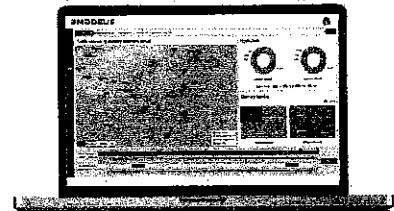
MIDT Booking Curves

amadeus



Marketing

The Marketing dashboards enable users to analyse the carrier's own performance and compare it to the market. Users can also measure the effectiveness of their marketing campaigns through booking evolution analysis.

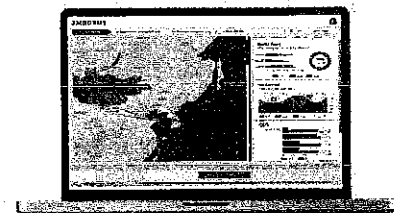


Marketing dashboard



Network Planning

The Network Planning dashboard focuses on traffic flows and allows users to analyse origin and destination, as well as passenger itinerary, in any carrier's network. Users can monitor the impact of new entrants in the market as well as explore the potential of opening a new route.

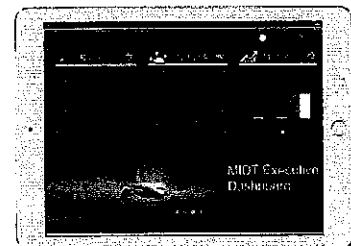


Network Planning dashboard



Executive

The MIDT Executive dashboard is specifically designed for tablets. Senior Executives are kept informed on the KPIs of their airline; they can also drill down at O&D level for further analysis.



MIDT Executive dashboard

At Amadeus we are 14,000+ experts in 190+ countries, committed to advancing the world of travel. Our solutions help customers and partners:

- Connect to the travel ecosystem and grow revenue
- Manage operations efficiently and reduce costs
- Serve travellers better and increase loyalty

For further information, visit amadeus.com/travelintelligence or speak to your Amadeus Account Manager today.

Let's shape the future of travel.

Complementary solutions

- _Amadeus Traffic Analytics
- _Amadeus Schedule Analytics
- _Amadeus Search Analytics

© 2016 Amadeus IT Group SA

amadeus.com/travelintelligence

amadeus

All Nippon Airways

Case Study

amadeus.com

The business context: ambitions for growth

A 2016 report from IATA predicts that 7.2 billion passengers will travel by air in 2035 – nearly double the 3.8 billion travellers in 2016. As passenger demand continues to grow, so will competition within the industry. Airlines will need to attract the attention of new travellers while increasing loyalty amongst existing customers.

In this context, big data is a powerful asset: data analytics empower an airline to benchmark its market position against that of its competitors, identify where sales are coming from, and understand past versus future performance. These insights equip the airline to make strategic decisions quickly, to stay ahead of a competitive market.

All Nippon Airways (ANA) is currently the largest airline in Japan and has plans to increase its growth,

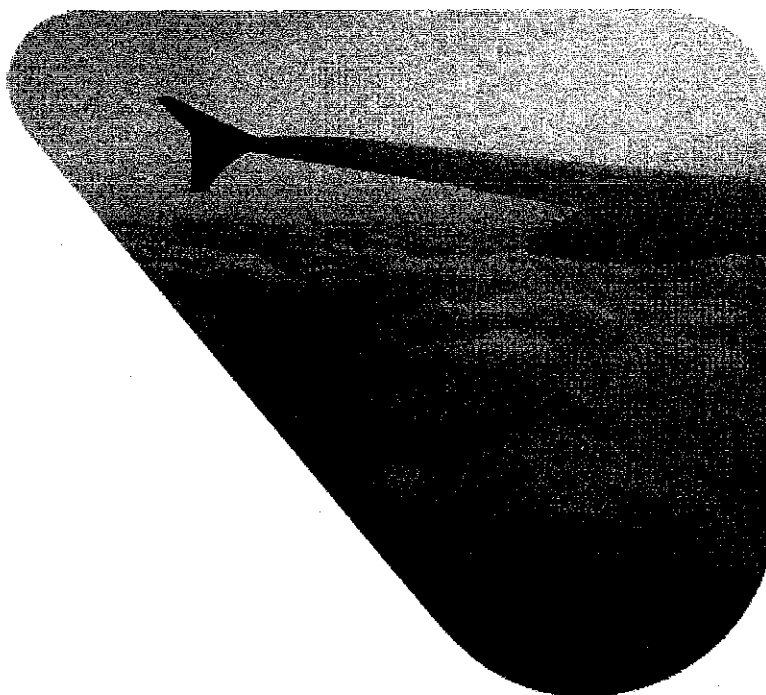
with aims to improve efficiency and increase international passenger revenues by 40% by 2020. ANA sought to use data insights to understand patterns in demand, react to an always-changing environment with tailored pricing strategies, and identify new revenue opportunities.

ANA's previous MIDT solution provided booking data on a biweekly basis. The airline wanted to reduce the fourteen-day delay in obtaining booking insights so it could ensure its awareness of the global market kept pace with that of its competitors, some of whom benefited from daily updates.

To facilitate its growth plans and make pricing and strategy decisions faster, ANA chose Booking Analytics, an Amadeus Travel Intelligence solution.

"Within that 2-week period, we used to have no insights of what was going on in the marketplace. That's why the daily feed as well as the big data functionalities of Booking Analytics were very important factors in our decision to choose this product", said Ryota Shimazawa

"As an airline, our business can be affected by a wide range of unforeseeable events, such as weather events, epidemics or natural disasters. We need to gather information on these events as soon as possible to determine their effect on our business," said Ryota Shimazawa, Data Analyst, ANA.



All Nippon Airways' goals



Protect and increase revenue by using data insights to understand fluctuations in sales volumes and adjust strategy accordingly

Gain a clear understanding of ANA's own market share as well as that of other airlines

Deliver insight in an easily-understood format that does not require analytic expertise to interpret the information

Make timely, better business decisions based on real-time data

Understanding the whole picture

Booking Analytics provides ANA with enhanced information about its own bookings, updated in near-real time, and a more accurate picture of the current global market.

For example, the airline can identify if a competitor is increasing its market share, which might indicate a specific sales campaign or an attractive low fare. Armed with this insight, ANA can respond with its own competitive fare offering. The airline can also isolate sources of bookings to pinpoint, for example, travel agents that are driving booking spikes for

competitors. This means ANA can prevent lost revenues by making changes to pricing strategy, such as a new marketing campaign or an ad-hoc sales call.

The Revenue Management department now hosts a weekly meeting to present the regional market share of ANA to the region heads. As Ryota Shimazawa explains, "Previously, we were unable to provide this information so regularly: we were not getting the booking information often enough to do so."

ANA's previous MIDT solution did not have a booking class table and the airline

was dependent on industry standard information. This led to some inaccuracies when analysing data, as standard information didn't always match ANA's own booking classes. "With Booking Analytics, we can see one table tailored to our own booking classes, and the accuracy of the data is much higher," said Ryota Shimazawa. "This has changed our perception towards MIDT. Thanks to Booking Analytics, we are really getting much more value for money."

Amadeus Booking Analytics

Benefits from the very latest in

Allows airlines to extract
from existing
Market Information Data Tapes (MIDT)
data from over 600 airlines

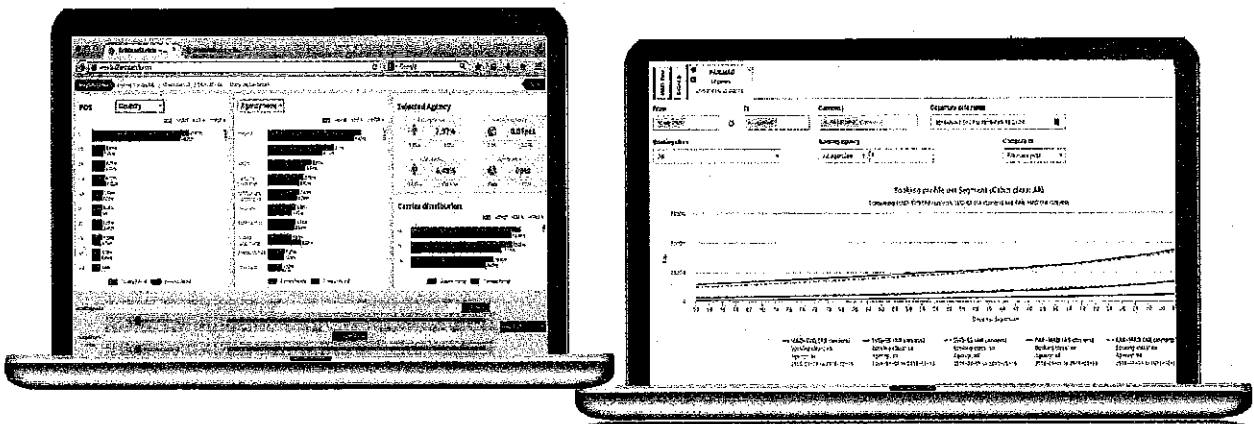
Information can be aggregated and
of each
airline

Users can per
route, per airline, per booking class, per
agency point of sale, amongst many other
dimensions, and act upon them

Airline can better manage inventory by
adjusting their booking class offering,
which in turn helps

right down to
an Origin and Destination (O&D) level, with
visibility to point of sale level, meaning
airlines have the information they need to
adapt marketing and pricing strategies.

Informs decisions on
such as opening of , and



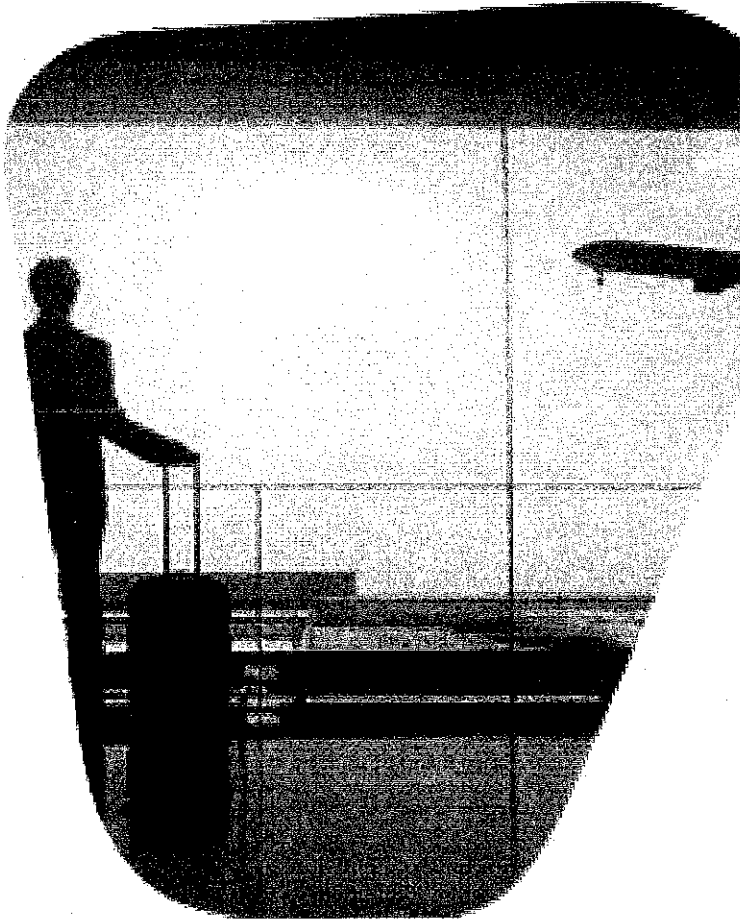
Empowering ANA's operational teams

A key benefit of Booking Analytics is its range of graphical modules, which make it easy for those with no analytical expertise to understand the data. These modules are designed with the needs of each airline department in mind. Previously, ANA needed to export the information into spreadsheets, modifying the data and creating charts.

Each department uses the solution differently. The Sales and Channel Management team can track ANA's market share by route and agency. The Sales department can identify which travel agencies they should focus on, and make decisions that allow them to achieve sales targets in terms of revenue and load factor. Network Planning uses the data to estimate demand for specific routes and to understand route profitability.

Ryota Shimazawa commented, "Thanks to Booking Analytics' dashboards, extraction and modification is no longer required. We can instantly share the data in a highly user-friendly format with anyone who needs to access the information."

The future for ANA and data analytics



For ANA, being equipped to react to changes in the marketplace is key. Currently, the airline's focus is on using Booking Analytics to make better-informed decisions around pricing, to monitor fares and to identify which pricing strategies generate bookings.

As Ryota Shimazawa explains, ANA may look to expand its use of Booking Analytics in the future: *"There is the possibility of using data analytics to identify new routes for our airline. We may also use it as a reference point for other business strategies such as establishing alliances."*

Benefits of Booking Analytics

- Ability to run new and customized reports on a daily basis, an immediate benefit for ANA as previously the airline was receiving biweekly reports
- Wide range of reports delivered in an accessible format, ensuring recipients don't need analytical expertise to interpret the data – meaning the insights can more easily be shared with a wider range of people
- Where ANA's previous MIDT tool was dependent on industry standard information, Booking Analytics can accommodate all of ANA's booking classes. This has resulted in increased accuracy and reliability
- ANA is planning to build on its use of Booking Analytics, combining it with other data sources to assess the potential of new routes



31/10/18

לכבוד
גב' אלה פינברג, עו"ד
רשות ההגבלים העסקיים
רחוב עם ועולמו 4
ירושלים 91341

עו"ד פינברג הנכבדה,

הנדון: דרישת נתונים – פנייתך מיום 20.9.2018

הריני מתכבד להשיב למנייתך שבנדון, בשם IATA – International Air Transport Association, ובשמי, כדלקמן:

1. בהתאם לשיחה הטלפונית שהתקיימה ביום 18.10.2018 בין עו"ד צויקל ובאי-כוח IATA, עו"ד דורון ועו"ד לוי גרינברג, על רקע העברת הדוח אשר בבסיס דרישת הנתונים, ולפי בקשת עו"ד צויקל, הריני להבהיר, כי למעט הדוח האמור, לא מופקים דוחות נוספים מאותו סוג בתכנית ה-BSP.
2. אשר לדוח שצורף, הרי שהוא קיים עוד מראשית פעילות ה-BSP בישראל בשנת 2004 (באופן זהה לפעולת ה-BSP בכל המדינות ברחבי העולם שבהן היא פועלת מזה עשרות שנים). אצוין, כי מאמצע שנת 2016 הדוח עצמו נערך ונשלח למי הזמנת של חברת תעופה בלבד [REDACTED] אך המידע שבדוח ביחס לחודש התשלום הנוכחי נותר זמין - כפי שהוא בדוח, למעט ההשוואה בדוח לתקופה מקבילה אשתקד - גם לצמיה על-ידי חברות התעופה במישרין כחלק מתצוגת ה-BSP.link של מי מחוץ.

3.

[REDACTED]

בכבוד רב ובברכה,
קובי זוסמן
מנכ"ל IATA ישראל