II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION
vom 20. Mai 1999
in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag
(Sache IV/36.592 — Cégétel + 4)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1999) 1194)

(Nur der deutsche, der englische und der französische Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(1999/573/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, (Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages) [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 2, 6 und 8,

in Anbetracht des Antrags auf Erteilung eines Negativattests bzw. der Anmeldung zwecks Freistellung, die am 18. Juli 1997 gemäß den Artikeln 2 und 4 der Verordnung Nr. 17 eingereicht wurden,

angesichts des wesentlichen Inhalts des Antrags und der Anmeldung, der nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 veröffentlicht wurde [2],

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. EINLEITUNG

(1) Am 18. Juli 1997 wurden bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 verschiedene Vereinbarungen zwischen der Compagnie Générale des Eaux S.A. (CGE), British Telecommunications plc (BT), der Mannesmann AG und SBC International Inc (SBCI) über deren Beiträge, Beteiligungen und geschäftliche Beziehungen in Zusammenhang mit Cégétel (Compagnie Générale de Télécommunication) angemeldet.

(2) Hintergrund ist die Umstrukturierung der Ende 1995 von der CGE gegründeten Gesellschaft Cégétel, die bisher auf einigen bereits früher liberalisierten Teilmärkten des Telekommunikationssektors, und zwar speziell in den Bereichen Mobilfunk (Société Française de Radiotéléphonie, SFR) und Funkruf (Société Française de Transmission de Données par Radio, TDR), tätig war.

Die vorliegende Notifizierung steht in Zusammenhang mit den bei der Kommission angemeldeten Vereinbarungen zwischen der SNCF (Société Nationale des Chemins de fer français) und der Cégétel betreffend Télécom Développement (TD) (Mitteilung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17, Sache IV/36.581 [3]), einer von beiden Unternehmen gemeinsam kontrollierten Tochtergesellschaft, in die SNCF ihr bestehendes Telekommunikationsnetz (9 000 km Glasfaserkabel) eingebracht hat, das um weitere 6 000 km verlängert werden soll, um es zu einem alternativen Fernnetz auszubauen.

[1] ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.
[2] ABl. C 238 vom 29.7.1998, S. 3.
[3] ABl. C 293 vom 22.9.1998, S. 4.

(3) Durch die Umstrukturierung soll Cégétel in Frankreich zum zweitgrößten universellen Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen, inklusive Sprachtelefondienste im Festnetz, avancieren. Von der British-Telecom-Tochter in Frankreich („BT France") hat Cégétel das Großkundengeschäft übernommen. Zusammen mit SNCF baut Cégétel jetzt über die Tochtergesellschaft TD ein landesweites festes Fernnetz auf. Das von TD bereitgestellte Angebot an Sprachtelefondiensten und Übertragungskapazitäten im festen Fernnetz wird von Cégétel Le 7 und Cégétel Enterprises vermarktet. Ersteres Unternehmen ist für das Privatkundengeschäft, letzteres für Geschäftskunden zuständig. Die beiden Gesellschaften sollen den gesamten Telekommunikationsbedarf ihrer jeweiligen Kunden abdecken.

(4) Im Dezember 1997 bzw. März 1998 wurden TD, Cégétel Le 7 und Cégétel Enterprises gemäß den Artikeln L.33-1 und L.34-1 des französischen Fernmeldegesetzes die erforderlichen Genehmigungen erteilt. Cégétel war einer der ersten alternativen Fernmeldenetzbetreiber, dem eine Kurzvorwahl („E-préfix") für die Betreiberauswahl zugeteilt wurde und der ein Fernnetz für private Fernsprechkunden in Betrieb nahm. Die Cégétel bietet ihre Telekommunikationsdienstleistungen im festen Fernnetz seit Februar 1998 an.

B. DIE VERTRAGSPARTEIEN

(5) CGE — inzwischen in Vivendi umbenannt — ist ein Mischkonzern, dessen Dienstleistungsangebot von der Wasserversorgung über Abfallwirtschaft, Hoch- und Tiefbau und Grundstücksverwaltung bis hin zu Kommunikationsdienstleistungen (Multimedia-Systeme, Kabelfernsehen, Fernmeldedienste) reicht. Der Umsatz von CGE im Geschäftsjahr 1996 betrug 25,552 Mrd. ECU (165,914 Mrd. FRF), wovon 3,6 % auf den Telekommunikationssektor (hauptsächlich Mobilfunk und Funkruf) entfielen. Bisher war CGE in Frankreich am Geschäft mit Telekommunikationsdienstleistungen im Festnetz nicht beteiligt.

(6) BT ist die inzwischen weltweit operierende traditionelle Fernmeldeorganisation des Vereinigten Königreichs. Das Unternehmen erwirtschaftete in dem am 31. März 1997 endenden Geschäftsjahr weltweit einen Umsatz von 14,935 Mrd. GBP (18,352 Mrd. ECU). Das Unternehmen verfügt über eine Mehrheitsbeteiligung an Concert Communications (Concert), das Mehrwertdienste und fortgeschrittene Dienstleistungen für multinationale Konzerne bereitstellt. BT war bereits vor der vollständigen Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes 1998 über Joint-Ventures auf zahlreichen anderen liberalisierten Teilmärkten (hauptsächlich Mobilfunk und Dienste für Unternehmen) innerhalb Europas aktiv. Durch ähnliche Beteiligungen wie bei Cégétel steigt das Unternehmen in mehreren dieser Länder jetzt auch in das Festnetztelefongeschäft ein. Zuvor war BT in Frankreich über die Tochtergesellschaft BT France auf dem liberalisierten Markt für unternehmensbezogene Telekommunikationsdienste tätig. Ihr Marktanteil war allerdings äußerst gering (weniger als [...] (*).

(7) Die Mannesmann AG ist die Muttergesellschaft eines Industriekonzerns mit weit verzweigten Geschäftstätigkeiten und einem weltweiten Umsatz von 34,683 Mrd. DEM (18,163 Mrd. ECU). Die Mannesmann AG möchte durch ein Joint-Venture-Unternehmen mit der Deutschen Bahn Deutschlands zweitgrößter Fernmeldenetzbetreiber werden. Bereits jetzt betreibt das Unternehmen das zweite Mobilfunknetz in Deutschland. Mannesmann hatte abgesehen von einer Beteiligung an TDR vorher keinerlei Anteile am französischen Telekommunikationsmarkt.

(8) SBCI ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft von SBC Communications Inc. SBC ist einer von sieben regionalen Telekommunikationsnetzbetreibern in den Vereinigten Staaten und gehört mit rund 114 000 Beschäftigten zu den weltweit führenden All-round-Telekommunikationsunternehmen. Die bisherige Präsenz von SBCI auf dem französischen Telekommunikationsmarkt beschränkte sich auf eine 10 %ige Beteiligung an SFR.

C. DIE NOTIFIZIERTE MASSNAHME

(9) Die Notifizierung betrifft eine Reihe von sämtlich vom 14. Mai 1997 datierten Vereinbarungen. Zu ihnen gehören vor allem die Gesellschaftervereinbarung, die Management-Vereinbarung, die Rahmenvereinbarung über die Zusammenarbeit beim länderübergreifenden Fernsprechverkehr, die Vereinbarung über den Vertrieb der Concert-Dienstleistungen und die Rahmenvereinbarung über die Netzanbindung und Versorgung der Concert-Kunden.

Beteiligungsstrukturen

(10) Ursprünglich war Cégétel eine 100 %ige Tochtergesellschaft der CGE (nunmehr Vivendi). Im Anschluß an die Vereinbarungen halten die einzelnen Vertragsparteien direkt oder indirekt folgende Beteiligungen an Cégétel: Vivendi (44 %), BT (26 %), Mannesmann (15 %), SBCI (15 %).

Management

(11) Cégétel wird von einem Firmenvorstand geleitet, der aus neun Mitgliedern besteht, von denen eines zum Vorsitzenden bestellt wird (Vivendi entsendet fünf und BT zwei Mitglieder, Mannesmann und SBCI sind mit jeweils einem Mitglied vertreten).

(12) Der Vorstand wird von mehreren Gremien unterstützt, darunter vor allem von einem Geschäftsführungsausschuß, dem eine Schlüsselrolle bei der Festlegung der Anteilseigner auf eine gemeinsame Position in strategisch wichtigen Fragen zugedacht ist, derartige Fragen sind insbesondere [...] (*). In dem Geschäftsführungsausschuß sitzen der „Directeur général" und die „Directeurs généraux adjoints" von Cégétel sowie jeweils ein Vertreter der einzelnen Gesellschafter. Den Vorsitz führt entweder der „Directeur général" von Cégétel oder das von der Vivendi bestellte Ausschußmitglied.

(*) Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein (*) gekennzeichnet.

(13) Der Geschäftsführungsausschuß entscheidet im Prinzip einstimmig, doch ist für Streitfälle ein Schlichtungsmechanismus vorgesehen. Kommt kein einvernehmlicher Beschluß zustande, entscheidet in letzter Instanz der Firmenvorstand mit einfacher Mehrheit, wobei für bestimmte Fälle ein Vetorecht bzw. eine besondere Form der Einwilligung vorgesehen ist.

Allen Vertragsparteien steht ein Vetorecht in folgenden Angelegenheiten zu: [...] (*). BT verfügt über ein besonderes Vetorecht, [...] (*).

Bei bestimmten Vorgängen, vor allem der [...] (*), gilt darüber hinaus ein besonderer Abstimmungsmodus: Hier ist die Einwilligung von wenigstens einem Vertreter pro Partei in letzter Instanz erforderlich.

Geschäftstätigkeit

(14) Die Geschäftstätigkeit von Cégétel ist auf Frankreich einschließlich der überseeischen Departements und Gebiete beschränkt. Gemäß Artikel 2.1.1 der Gesellschaftervereinbarung ist es untersagt, in Netzinfrastrukturen außerhalb Frankreichs zu investieren.

(15) Gemeinsam mit seinen Tochtergesellschaften bietet das Unternehmen die vollständige Palette inländischer und internationaler Telekommunikationsprodukte und -dienstleistungen an, d. h. vor allem die seit neuestem liberalisierten Sprachtelefondienste, verschiedene Sprach- und Datenübermittlungsdienste sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen, Vertrieb der Dienstleistungen von Concert, Bereitstellung der Dienstleistungen mittels Einrichtung und Betrieb eines inländischen Netzes und/oder Zusammenschaltung mit Netzen anderer Betreiber, Erbringung internationaler Dienste, Bereitstellung der erforderlichen Infrastruktur, Produkt- und Ausrüstungsmanagement im Auftrag Dritter und Internet-Anschlüsse. Cégétel will bis 2006 einen Marktanteil von ca. [...] (*) bei über das Festnetz vermittelten Ferngesprächen ins In- und Ausland erreichen.

Geplant ist außerdem die Ausweitung des Mobilfunkgeschäfts in Frankreich, das derzeit von der Cégétel-Tochter SFR betrieben wird.

(16) Fernsprechen über Kabelfernsehnetze gehört vorbehaltlich eines künftigen anderslautenden Beschlusses der Vertragsparteien derzeit noch nicht zum Dienstleistungsangebot von Cégétel.

Wettbewerbsverbot

(17) Die Vertragsparteien vereinbaren in Artikel 2.4 der Gesellschaftervereinbarung, daß sie ihr gesamtes Telekommunikationsgeschäft in Frankreich über Cégétel und deren Tochtergesellschaften abwickeln. Auf Passivverkäufe sind die einschlägigen Wettbewerbsregeln anwendbar. Einige Sonderbereiche mit internationaler Dimension sind von dem Wettbewerbsverbot ausgenommen, z. B. [...] (*) usw.

Grundsatz des bevorzugten Dienstleisters

(18) Gemäß Artikel 6 der Gesellschaftervereinbarung gilt für die zwischen Cégétel einerseits und den vier Anteilseignern bzw. den Cégétel-Tochtergesellschaften andererseits geschlossenen Geschäftsverträge der Grundsatz des bevorzugten Dienstleisters. Ist Cégétel der Käufer, heißt dies, daß das Unternehmen einen der Anteilseigner Dritten als Dienstleister vorziehen wird, sofern die Vertragsbedingungen des betreffenden Anteilseigners unter Berücksichtigung aller maßgeblicher Kriterien (Preis, Umfang und Qualität der Dienstleistung usw.) zumindest denen entsprechen, die von einem Dritten zu erwarten gewesen wären. Umgekehrt werden die Anteilseigner Cégétel als Dienstleister auswählen, wann immer deren Vertragsbedingungen mindestens so günstig wie die Dritter sind.

Die Grundsätze des bevorzugten Dienstleisters und des bevorzugten Kunden im Verhältnis zwischen Cégétel und BT bei internationalen Fernsprechverbindungen

(19) Cégétel wird beim Ausbau ihrer internationalen Dienste mit BT nach den Grundsätzen des bevorzugten Dienstleisters (vgl. Erwägungsgrund 18) und des bevorzugten Kunden zusammenarbeiten. BT wird demzufolge (im Verhältnis zu Dritten) das Vorrecht für die Versorgung von Cégétel mit Produkten und Dienstleistungen für den Abschluß des ausgehenden internationalen Verkehrs erhalten [1], Umgekehrt wird Cégétel der bevorzugte Dienstleister von BT für den in Frankreich ankommenden internationalen Fernsprechverkehr „en gros" [2] sein.

Cégétel wird BTs bevorzugter Kunde für den ausgehenden internationalen Fernsprechverkehr „en gros" sein, wobei BT Cégétel Vertragsbedingungen anbietet, die mindestens so günstig sind wie die, die BT anderen zugelassenen Netzbetreibern in Frankreich anbietet. BT wird seinerseits bevorzugter Kunde der Cégétel für den Abschluß des in Frankreich ankommenden internationalen Fernsprechverkehrs sein, wobei die BT von Cégétel angebotenen Vertragsbedingungen mindestens denen entsprechen, die Cégétel anderen Betreibern im Vereinigten Königreich anbietet. Die übrigen Gesellschafter können ähnliche Vereinbarungen untereinander treffen.

Vereinbarung über den Vertrieb der Concert-Dienstleistungen

(20) Cégétel erhält das Exklusivrecht für den Vertrieb der Mehrwertdienste und der fortgeschrittenen weltumspannenden Dienstleistungen von Concert (globale Produkte) in Frankreich und verpflichtet sich, seinen Bedarf an weltumspannenden Dienstleistungen bei BT zu decken. Sollte ein in Frankreich ansässiger Kunde ausdrücklich an Cégétel mit dem Wunsch nach einem anderen globalen Produkt als den von Concert angebotenen Dienstleistungen herantreten, wird der Geschäftsführungsausschuß eingeschaltet. Die Rahmenvereinbarung über die Netzanbindung und Versorgung der Concert-Kunden soll die Gewähr schaffen, daß die Netze von BT und Cégétel in einer Weise zusammengeschaltet werden, die eine nahtlose Verbindung der Concert-Kunden untereinander ermöglicht. Cégétel darf keine Unterstützungsdienste für weltumspannende Dienste von anderen Anbietern als Concert leisten.

(*) Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein (*) gekennzeichnet.

[1] Mit „ausgehendem internationalen Fernsprechverkehr" sind hier die Gespräche von Frankreich in andere Länder und mit „ankommendem internationalen Fernsprechverkehr" die von anderen Ländern aus nach Frankreich geführten Gespräche gemeint.

[2] Internationaler Fernsprechverkehr „en gros" steht für internationale Basisfernsprechdienste, die ein Betreiber einem anderen Betreiber zur Verfügung stellt und die nicht nach dem international gültigen Gebührenverteilerschlüssel abgerechnet werden.

D. DER RELEVANTE MARKT

Produktmarkt

(21) Cégétel wird sich auf allen Gebieten des französischen Telekommunikationsmarkts betätigen, d. h. sowohl Dienstleistungen im Fest- als auch im Mobilfunknetz erbringen.

(22) Bei im Festnetz erbrachten Dienstleistungen ist die gängige Praxis der Kommission, die relevanten Produktmärkte in Märkte für Fernsprechdienstleistungen (die sowohl von Privat- als auch von Geschäftskunden in Anspruch genommen werden) und Datendienste (die vornehmlich von Unternehmen genutzt werden) zu unterteilen und dabei wiederum zwischen Inlands- und internationalen Diensten zu unterscheiden. Im vorliegenden Fall erübrigt sich jedoch eine genaue Abgrenzung der relevanten Produktmärkte, da die geplante Maßnahme selbst bei genauester Unterscheidung der Märkte in wettbewerblicher Hinsicht keine Probleme aufwirft.

(23) Die von den Parteien erbrachten Mobilfunkdienste umfassen nach eigener Aussage alle funkvermittelten Fernsprechdienste ungeachtet der Übertragungsnorm (analog, GSM, DCS 1800). Auch hier erübrigt sich eine genaue Abgrenzung, da selbst eine weitestreichende Unterteilung der Produktmärkte für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung des vorliegenden Falls irrelevant ist.

Relevanter räumlicher Markt

(24) Der räumlich relevante Markt im Bereich der Telekommunikation wird bestimmt i) durch die Größe und Reichweite des Netzes sowie die Kunden, die nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten mit dem Netz erreicht und bedarfsgerecht versorgt werden können, und ii) die gesetzlichen und ordnungspolitischen Vorschriften und die Erteilung einer Lizenz zur Erbringung eines Dienstes.

Im Festnetz erbrachte Dienste

(25) Angesichts der bestehenden Regelungen und Genehmigungsverfahren für die Bereitstellung von im Festnetz erbrachten Basisdiensten ist der Inlandsmarkt als der geographisch relevante Markt anzusehen.

(26) Im Gegensatz hierzu bezieht sich die Nachfrage nach maßgeschneiderten Telekommunikationsdienstleistungen für größere Unternehmen (Beispiel: Concert) auf mindestens drei verschiedene geographische Märkte, nämlich den Weltmarkt, den grenzüberschreitenden regionalen Markt und den nationalen Markt (siehe hierzu die Entscheidung 96/546/EG in der Sache IV/35.337 — Atlas, Erwägungsgrund 12 [1]).

Mobilfunkdienste

(27) Beim GSM-Markt vertrat die Kommission bisher die Ansicht, daß es infolge einer gewissen Austauschbarkeit der verschiedenen Abonnements innerhalb Europas aufgrund von Roaming-Vereinbarungen einen verstärkten Trend hin zu einem europäischen Markt gebe. Die Vertragsparteien bringen vor, daß hier der geographisch relevante Markt aufgrund der bestehenden Genehmigungsbestimmungen und sonstigen Vorschriften für die Erbringung der Dienste Frankreich sei. Außerdem sei insbesondere wegen der hohen Roaming-Gebühren kaum davon auszugehen, daß sich ein französischer Mobilfunkteilnehmer für ein Abonnement in einem anderen Mitgliedstaat entscheidet. Auf eine Bestimmung des geographisch relevanten Marktes kann jedoch verzichtet werden, da die notifizierte Maßnahme infolge von Nachbesserungen hinsichtlich des Wettbewerbsverbots (siehe Erwägungsgrund 31) keine wettbewerbsrechtlichen Probleme aufweist.

Marktanteile der Vertragsparteien

(28) Außer beim Mobilfunk sind die Marktanteile der Vertragsparteien auf den beschriebenen Teilmärkten gegenwärtig äußerst gering (weniger als [...] (*) im Jahr 1997). SFR, eine Tochtergesellschaft von Cégétel, ist mit rund 38 % am französischen Mobilfunkmarkt beteiligt.

Hauptwettbewerber auf den genannten Märkten

(29) Wie nahezu überall in Europa verfügt auch in Frankreich der traditionelle Fernmeldenetzbetreiber France Télécom aufgrund seines früheren gesetzlichen Monopols bei der Infrastruktur und den Dienstleistungen über eine beherrschende Stellung in nahezu allen Bereichen des Télécommunikationsmarkts. Der Anteil von France Télécom am Mobilfunkmarkt beträgt, gemessen an der Abonnentenzahl, ca. 51 %.

(30) Aber auch andere Betreiber haben Geschäftstätigkeiten auf dem französischen Telekommunikationsmarkt entwickelt oder verfolgen entsprechende Absichten. Sie haben entweder den gesamten Markt im Auge (dies gilt für die neun dort vertretenen Telekommunikationsgesellschaften) oder aber Teilmärkte: Wiederverkauf von Fernsprechdiensten (Axis, Kertel usw.), Telekommunikationsnetze bzw. Dienstleistungen für Unternehmen (WorldCom, Siris, Colt, Omnicom usw.), örtlicher Netzzugang (Lyonnaise des Eaux) u. a. Bis Juli 1998 waren bereits 37 Genehmigungen für den Betrieb von Fernmeldenetzen und/oder die Erbringung von Telekommunikationsdiensten erteilt worden, 18 weitere Anträge auf Erteilung einer Lizenz wurden noch von der nationalen Regulierungsbehörde geprüft. Sieben Betreiber erhielten eine „Kurzvorwahl", mit der sie vom Teilnehmer als Betreibergesellschaft ausgewählt werden können.

Mobilfunkdienste werden in Frankreich von drei Gesellschaften angeboten: France Télécom, SFR und Bouygues Telecom.

[1] ABl. L 239 vom 19.9.1996, S. 23.

(*) Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein (*) gekennzeichnet.

E. AUF BETREIBEN DER KOMMISSION VORGENOMMENE ÄNDERUNGEN

(31) Die Kommission teilte den Vertragsparteien mit, daß das die Vermarktung und den Absatz von Mobilfunkdiensten (Verkauf von SIM-Karten) betreffende Wettbewerbsverbot wegen der potentiellen Austauschbarkeit der verschiedenen Abonnements innerhalb Europas aufgrund von Roaming-Vereinbarungen mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft unvereinbar sein dürfte. Die Vertragsparteien sind daraufhin übereingekommen, die Versorgung von Endnutzern in Frankreich mit SIM-Karten durch die drei nichtfranzösischen Anteilseigner von Cégétel vom Wettbewerbsverbot auszunehmen und umgekehrt Cégétel und deren Tochtergesellschaften den Absatz von Mobilfunkleistungen (SIM-Karten) außerhalb Frankreichs zu gestatten.

F. KEINE BEMERKUNGEN DRITTER

(32) Die Kommission hat eine Bekanntmachung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 veröffentlicht, die zu keinerlei Stellungnahmen seitens Dritter führte.

II. **RECHTLICHE WÜRDIGUNG**

A. ARTIKEL 81 ABSATZ 1

(33) Cégétel übernimmt von den Muttergesellschaften das gesamte Telekommunikationsgeschäft auf dem französischen Markt und wird neue Telekommunikationsdienstleistungen entwickeln und anbieten. Dies führt zu strukturellen Veränderungen bei den Muttergesellschaften: Vivendi bringt seine Tochtergesellschaften, die bereits in dieser Sparte, und zwar vor allem in den Bereichen Mobilfunk und Funkruf, tätig waren, in die Cégétel ein. Cégétel übernimmt außerdem den größten Teil der Geschäftstätigkeiten von BT France.

(34) Cégétel ist ein auf Dauer angelegtes Unternehmensprojekt. Dies zeigt sich u. a. an dem beachtlichen finanziellen Engagement seitens der Muttergesellschaften. Cégétel ist als Aktiengesellschaft französischen Rechts eingetragen. Nach der Umstrukturierung wird das Eigenkapital von Cégétel auf [...] (*) und ihr Nettoumlaufvermögen auf [...] (*) geschätzt. Cégétel hält außerdem 80 % des Kapitals von SFR und 100 % des Kapitals von TDR und Cégétel Entreprises.

(*) Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein (*) gekennzeichnet.

Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf die Umstrukturierung von Cégétel

Hintergrund

(35) Die Maßnahme ist vor dem Hintergrund der vollständigen Liberalisierung des französischen Telekommunikationssektors zu prüfen. Bis 1. Januar 1998 hatte France Télécom das Monopol für öffentliche Sprachtelefondienste, den mit Abstand größten Teilmarkt. Bis dahin durften konkurrierende Sprachtelefondienste nur für geschlossene Benutzergruppen über unternehmensinterne Netze bereitgestellt werden. So gesehen hat die Maßnahme wettbewerbsfördernden Charakter. Als universeller Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen ist Cégétel neu auf dem französischen Markt, denn vor der Umstrukturierung stellte das Unternehmen nur Mobilfunkleistungen über die Tochtergesellschaft SFR zur Verfügung. Auch Vivendi hatte früher keinen Anteil am Festnetz-Fernsprechmarkt. BT, SBCI und Mannesmann hatten nur auf ihren heimischen Märkten das volle Spektrum an Telekommunikationsdienstleistungen angeboten; auf dem französischen Markt beschränkte sich ihre Geschäftstätigkeit auf schon länger liberalisierte Teilmärkte.

(36) Der französische Markt für Telekommunikationsdienstleistungen ist einer der größten in Europa. Wie andere erst seit kurzem liberalisierte Telekommunikationsmärkte weist auch der französische Markt eine Reihe von Zugangsschranken auf. Als Hindernisse erweisen sich der hohe Investitionsbedarf (in einem Zeitraum von sechs Jahren wird Cégétel [...] (*) in das Festnetzgeschäft, vor allem den Netzausbau, investieren), der rasche Wandel der Technik und des geschäftlichen Umfeldes, weshalb schnelles Handeln mit entscheidend für einen erfolgreichen Markteinstieg ist, die langjährige marktbeherrschende Stellung des etablierten Betreibers France-Télécom, der eine allmähliche Gebührensenkung in Aussicht gestellt hat, die notwendige Imagepflege mittels eines zugkräftigen Markennamens, um angestammte France-Télécom-Kunden zum Abwandern zu bewegen, und die hohen Kosten, die mit der Erfüllung der Universaldienstverpflichtungen verbunden sind.

Fehlen von Wettbewerbern auf dem fraglichen Markt

(37) BT und SBCI sind auf anderen nationalen Fernmeldemärkten bereits fest etabliert und in vielen Ländern auf liberalisierten Teilmärkten tätig oder an anderen Fernmeldeunternehmen beteiligt, wenngleich sie vor der vollständigen Liberalisierung 1998 außer auf den heimischen Märkten nirgendwo als universelle Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen aufgetreten sind. Mannesmann hat, obwohl selbst in Deutschland noch neu auf diesem Markt, bereits damit begonnen, sich mittels Joint-Ventures auch auf den Telekommunikationsmärkten anderer europäischer Länder zu etablieren, doch war auch Mannesmann vor der Liberalisierung 1998 nicht auf dem Festnetz-Fernsprechmarkt tätig. BT und Mannesmann konkurrieren derzeit aufgrund von Joint-Ventures auf einigen Märkten, z. B. in Deutschland und Italien.

(38) Auf dem französischen Fernmeldemarkt bestand jedoch zwischen den genannten Parteien vor Anmeldung der Vereinbarungen so gut wie kein Wettbewerb. Ihre Tätigkeiten auf dem betreffenden Markt waren äußerst begrenzt (ausgenommen beim Mobilfunk). Der einzige Teilmarkt, auf dem einige Parteien als derzeit im Wettbewerb zueinander stehend betrachtet werden können, betrifft die Bereitstellung von Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen, hauptsächlich Datendienste und virtuelle Privatnetze (VPN). Wegen ihrer geringen Marktanteile und der beherrschenden Stellung von France Télécom fand jedoch auch hier nur ein sehr begrenzter Wettbewerb statt: Cégétel betätigte sich kaum auf diesem Markt (d. h. nur über ihre frühere Beteiligung an Siris), und der Anteil von BT France am Markt für unternehmensorientierte Telekommunikationsdienstleistungen betrug 1996 weniger als [...] (*). Ende 1996 schied Cégétel aus dem 1995 gemeinsam mit Unisource gegründeten Unternehmen Siris, das nach wie vor Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen in Frankreich anbietet, aus. Mannesmann und SBCI waren zuvor nicht direkt auf dem französischen Telekommunikationsmarkt vertreten.

(39) Bei Mobilfunkdiensten wäre von einem bestehenden oder potentiellen Wettbewerb zwischen den Parteien nur dann auszugehen, wenn der geographisch relevante Markt ganz Europa umfassen würde. BT und Mannesmann sind zwar an verschiedenen Mobilfunknetzbetreibern in Europa beteiligt, doch wird die Wettbewerbssituation zwischen den Muttergesellschaften und SFR auf diesem Markt durch die Cégétel-Vereinbarungen nicht verändert: Sie betreffen nur den französischen Markt, zumal der Verkauf von SIM-Karten (GSM-Abonnement) vom Wettbewerbsverbot ausgenommen wurde.

Keine Einschränkung des potentiellen Wettbewerbs

(40) Zu prüfen ist ferner, ob die Maßnahme den potentiellen Wettbewerb auf den relevanten Märkten einschränkt. Theoretisch könnte argumentiert werden, daß die Muttergesellschaften damals und heute über die erforderlichen finanziellen und technischen Mittel verfügen, um jede für sich den Einstieg in diese Märkte zu wagen. Sehr wahrscheinlich hätten die Parteien einzeln Nischen des französischen Telekommunikationsmarkts besetzen können, doch wäre angesichts des hohen Investitionsbedarfs ein Einstieg in das Telekommunikationsgeschäft im gleichen Ausmaß und mit derselben Effizienz, wie es mit Cégétel möglich ist, d. h. Erbringung des gesamten Spektrums an Telekommunikationsdiensten, nicht machbar gewesen.

(41) Zwar sind BT und SBCI auf ihren Heimatmärkten fest etabliert, doch müssen sie in Frankreich und auf anderen nationalen Telekommunikationsmärkten in bezug auf die erst seit kurzem liberalisierten Fernsprechdienste im Festnetz, die mit Abstand den größten Teil des Marktes ausmachen, als Neueinsteiger betrachtet werden.

(42) Die Strategien von BT, SBCI und Mannesmann im Telekommunikationssektor sind auf den europäischen bzw. Weltmarkt ausgerichtet. BT und Mannesmann sind dabei, sich auf mehreren, gerade erst liberalisierten Telekommunikationsmärkten in Europa zu etablieren, und zwar mittels Joint-Ventures mit vor Ort oder international operierenden Partnern. Auf diese Weise können sie sich die finanzielle Belastung teilen und von den jeweiligen Stärken des Partners profitieren. So ist es z. B. von Vorteil, wenn ein Partner bereits über eine Mobilfunklizenz und/oder einen bevorrechtigten Zugang zu einer Netzinfrastruktur verfügt. Bei einem Alleingang wären solche weitreichenden Strategien zweifellos nicht möglich, da der finanzielle Aufwand zu groß wäre. In dem Cégétel-Geschäftsplan werden die Investitionskosten für die Dienste im Festnetz in einem Zeitraum von sechs Jahren beispielsweise auf insgesamt [...] (*) geschätzt, wobei ein Großteil der hauptsächlich für den Netzausbau verwendeten Investitionen innerhalb der ersten drei Jahre anfällt.

(43) Durch die Umstrukturierung von Cégétel, deren Ziele und Auswirkungen sich von einer echten Unternehmensgründung nicht unterscheiden, werden die Beteiligten in die Lage versetzt, ihre Kräfte im Hinblick auf den Einstieg in einen weitgehend von France Télécom beherrschten Markt zu bündeln. Die hierdurch entstehende Kombination aus finanziellem Engagement, weitreichendem Know-how auf dem Gebiet der Telekommunikation und Erfahrung beim Aufbau und der Verwaltung neuer Telekommunikationsdienste ermöglicht es Cégétel, fortgeschrittenere Dienste schneller und billiger anzubieten, als es den Beteiligten allein möglich gewesen wäre. Die Tatsache, daß sich die Parteien in bezug auf ihre jeweiligen Stärken ganz offensichtlich ergänzen, erzeugt massive Synergien: Vivendi hat die höchsten Kapitaleinlagen geleistet und darüber hinaus die im Bereich des Mobilfunks tätigen Tochtergesellschaften in das neue Unternehmen eingebracht. BT hat seine Dienste an Unternehmen, soweit sie den französischen Markt betreffen, sein technologisches und verkaufstechnisches Know-how sowie die hochentwickelten Concert-Dienstleistungen beigesteuert. SBCI verfügt über ausgiebige und unter härtesten Wettbewerbsbedingungen erworbene Erfahrungen mit der Vermarktung und dem Verkauf von Telekommunikationsdiensten. Mannesmann hat bereits umfangreiche terrestrische Netze, insbesondere Backbone-Netze unter Verwendung bahneigner Netze, aufgebaut und betrieben.

(44) Die Tatsache, daß Cégétel alle Marktsegmente bedienen wird, führt sowohl in entwicklungs- als auch betriebstechnischer Hinsicht zu größenbedingten Kostenvorteilen. So wird Cégétel bei seinen im Verbund mit SNCF durchgeführten Netzaktivitäten von dem von SFR erzeugten Mobilfunkverkehr, von den für Geschäftskunden vor Ort verlegten Glasfasernnetzen und möglicherweise von dem von den Netzen der Muttergesellschaften in Großbritannien, Deutschland und den USA erzeugten internationalen Verkehr profitieren.

(*) Teile der vorliegenden Entscheidung wurden so abgefaßt, daß vertrauliche Angaben nicht offengelegt werden; diese Teile stehen in eckigen Klammern und sind durch ein (*) gekennzeichnet.

(45) Selbst auf spezifischen Teilmärkten (z. B. Erbringung von Datendiensten oder Aufbau virtueller Privatnetze für Unternehmen), auf denen sich die Parteien theoretisch auch hätten allein etablieren können, sind keine Wettbewerbsbeschränkungen zu erwarten. Cégétel wird sich auf diesen Märkten mit France Télécom einen harten Wettbewerb liefern, der aufgrund der oben beschriebenen Synergien sogar noch ausgeprägter sein dürfte, als dies bei einem Alleingang der Parteien der Fall gewesen wäre. Darüber hinaus wird Cégétel, wie in Erwägungsgrund 30 beschrieben, in allen Bereichen der relevanten Märkte auf eine Vielzahl von Wettbewerbern treffen. Der einzige an Cégétel beteiligte Betreiber, der auf dem europäischen Markt bereits mit Erfolg agiert, ist BT, doch mangelt es auch hier nicht an Wettbewerbern.

Schlußfolgerung

(46) Im Endeffekt entsteht dem marktbeherrschenden Betreiber mit Cégétel somit ein ernstzunehmenderer Konkurrent, als es die Muttergesellschaften allein gewesen wären. Durch die Umstrukturierung von Cégétel sind weder auf dem französischen Sprachtelefonmarkt noch auf den anderen einschlägigen Teilmärkten Wettbewerbsbeschränkungen ersichtlich oder zu erwarten (da die Parteien allein den Zugang zum Festnetzmarkt nicht geschafft hätten bzw. da Cégétel auf den anderen Segmenten der zahlreich vertretenen Konkurrenz einen härteren Wettbewerb liefern kann). Das gleiche gilt auch für den europäischen Markt für Mobilfunkdienste. Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist daher auf die Umstrukturierung von Cégétel nicht anwendbar.

Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 auf andere Vertragsbestimmungen

(47) Zu prüfen ist ferner, ob der Wettbewerb durch die folgenden Bestimmungen eingeschränkt wird:

— die allgemeine Einschränkung des Wettbewerbs gemäß Artikel 2.4 der Vereinbarung,

— der Alleinvertrieb der Concert-Dienstleistungen in Frankreich durch Cégétel, die von Cégétel eingegangene Verpflichtung, ihren gesamten Bedarf an weltumspannenden Produkten durch Concert zu decken und anderen Diensteanbietern in diesem Bereich keine Unterstützungsdienste zu leisten,

— die Meistbegünstigungsklausel (siehe Erwägungsgründe 18 und 19).

a) ***Einschränkung des Wettbewerbs***

(48) Die allgemeine Beschränkung des Wettbewerbs unter den Muttergesellschaften zeigt, daß sich die Gesellschafter ernsthaft für Cégétel engagieren, und ist darüber hinaus notwendig, um sicherzustellen, daß sich die Anstrengungen der Gesellschafter von Cégétel ausschließlich auf den französischen Markt konzentrieren. Solange die Parteien ihren gegenwärtigen Einfluß auf die Geschäftstätigkeit von Cégétel, wie in den Erwägungsgründen 11, 12 und 13 beschrieben, behalten, kann diese Bestimmung als Nebenabrede im Hinblick auf die erfolgreiche Umwandlung von Cégétel zu einem universellen Anbieter von Telekommunikationsdiensten in Frankreich betrachtet werden. Eine vom Tatbestand der Umstrukturierung Cégétels unabhängige Prüfung nach Artikel 81 EG-Vertrag ist daher nicht erforderlich.

b) ***Alleinvertriebsrecht für Concert-Dienstleistungen***

(49) Vor der fraglichen Maßnahme hatte BT France das Alleinvertriebsrecht für Concert-Dienstleistungen in Frankreich. Das generelle Alleinvertriebsrecht für Concert-Dienstleistungen wurde von der Kommission in der Entscheidung 94/579/EG in der Sache IV/34.857(„BT/MCI"), freigestellt [1].

(50) In dieser Entscheidung kam die Kommission zu dem Schluß, daß die Alleinvertriebsregelungen für Concert-Dienstleistungen unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen. Das gleiche gilt für das Alleinvertriebsrecht der Concert-Dienstleistungen in Frankreich: Die Bestimmung von Cégétel zum Generalvertreter für Concert-Dienstleistungen in Frankreich erfüllt die Voraussetzung des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag, da die Regelung die Verhinderung der Einfuhr derartiger Dienstleistungen aus anderen Mitgliedstaaten bezweckt bzw. bewirkt, wodurch der Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft beeinträchtigt werden könnte. Die Bestimmung kann auch nicht als Nebenabrede im Zusammenhang mit der Umstrukturierung des Unternehmens gewertet werden.

Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten

(51) Da die Concert-Dienstleistungen weltumspannenden Charakter haben und Cégétel zum zweitgrößten universellen Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen in Frankreich avancieren will, wird die betreffende Alleinvertriebsregelung den Handel zwischen Frankreich und anderen Mitgliedstaaten in starkem Maße beeinträchtigen.

c) ***Meistbegünstigungsklauseln***

(52) Die Meistbegünstigungsklausel in der Rahmenvereinbarung über die Zusammenarbeit beim länderübergreifenden Verkehr sichert eine regelmäßige und reibungslose Übermittlung der grenzüberschreitenden Gespräche zwischen BT und Cégétel. Das Cégétel von BT eingeräumte Vorrecht für den Abschluß der in Frankreich ankommenden Gespräche war von BT als Beitrag zu dem Gemeinschaftsunternehmen erwartet worden. Andererseits war BT zu Investitionen und zur Einbringung seines Frankreich-Geschäfts in Cégétel nur unter der Bedingung bereit, daß der Synergieeffekt zwischen der Tätigkeit von BT in Frankreich und seinen Tätigkeiten in anderen Ländern, vor allem im Bereich des internationalen Verkehrs, erhalten bleibt.

[1] ABl. L 223 vom 27.8.1994, S. 36.

(53) Dieser Mechanismus gibt dem „bevorzugten Dienstleister“ nicht die Möglichkeit, Einblick in die Angebote anderer Diensteanbieter zu nehmen, so daß es ihn nicht verpflichtet, automatisch mit günstigeren Angeboten gleichzuziehen. Es fehlt daher an einer Preistransparenz, die sich nachteilig auf Dritte auswirken würde. Ein Preiswettbewerb ist nach wie vor gegeben, da es Cégétel freisteht, andere Diensteanbieter zu wählen, wenn diese bessere Bedingungen als BT anbieten.

(54) Als „bevorzugter Kunde“ erhält Cégétel Zugang zu BT's Netzabschlußdiensten im Vereinigten Königreich für aus Frankreich kommende Gespräche zu den bestmöglichen Konditionen, und BT erhält — ebenfalls zu den bestmöglichen Konditionen — Zugang zu Cégétel's Netzabschlußdiensten in Frankreich für Gespräche aus dem Vereinigten Königreich.

(55) Zwischen Cégétel und ihren Muttergesellschaften wird auf diese Weise eine Form der Zusammenarbeit geschaffen, die die zukünftige Geschäftsentwicklung von Cégétel aufgrund von Kosteneinsparungen fördern soll. Soweit es um den Aspekt der Wettbewerbsbeschränkung geht, betrachtet die Kommission die Klauseln als Nebenabrede im Zusammenhang mit der Umstrukturierung von Cégétel und wird die Klauseln folglich nicht gesondert nach Artikel 81 prüfen.

(56) Das gleiche dürfte für die in Artikel 6 der Gesellschaftervereinbarung enthaltene allgemeine Meistbegünstigungsklausel zwischen Cégétel, den Cégétel-Tochtergesellschaften und den Muttergesellschaften, sofern sie als Diensteanbieter auftreten, gelten.

B. ANWENDUNG VON ARTIKEL 81 ABSATZ 3 AUF DEN ALLEINVERTRIEB VON CONCERT-DIENSTLEISTUNGEN IN FRANKREICH

Technischer und wirtschaftlicher Fortschritt

(57) Durch die Benennung eines Generalvertreters für Frankreich reduziert sich die Zahl der Vertriebshändler, zu denen BT Geschäftsbeziehungen unterhalten muß, auf ein Minimum. Dies führt zu Kosteneinsparungen, die den Vertrieb insgesamt wirtschaftlicher machen. BT kann Probleme beim Vertrieb der Concert-Dienstleistungen leichter beheben und seine Rechte am geistigen Eigentum besser schützen. Der Umstand, daß sich die Kunden für alles, was mit den erbrachten Diensten zusammenhängt, nur an eine einzige Anlaufstelle wenden müssen, stellt in dieser Branche einen Wettbewerbsvorteil dar.

(58) Die Übernahme des Alleinvertriebs durch Cégétel ist nicht nur eine Rationalisierungsmaßnahme, sondern erleichtert auch die Vermarktung der Concert-Dienstleistungen, weil ein intensiveres Marketing stattfindet. Cégétel wird als Generalvertreter außerdem angemessene Kundendienstleistungen zur Verfügung stellen können. Gibt es hingegen mehrere Vertreter, so besteht die Gefahr, daß nicht genug in den Kundendienst investiert wird. Durch die intensivere Vermarktung wird der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Anbietern weltumspannender Dienste gefördert. Dies dürfte auch der effektivste Weg sein, um France Télécom auf dem Markt für globale Dienstleistungen ernsthaft Konkurrenz zu machen.

(59) Die Bestellung von Cégétel zum Generalvertreter für die Concert-Dienstleistungen gehört mit zu dem Wichtigsten, was BT in das oben beschriebene Gemeinschaftsunternehmen eingebracht hat. Durch die damit verbundene Vervollständigung der Dienstepalette wird Cégétel es leichter haben, zu einem vollwertigen Konkurrenten für France Télécom (dem Generalvertreter für GlobalOne-Dienste in Frankreich) zu werden.

(60) Schließlich werden die durch Cégétel bedingten, in Erwägungsgrund 44 erwähnten Kostenvorteile die Wettbewerbsfähigkeit der Concert-Dienstleistungen in Frankreich erhöhen. Cégétel verfügt über mehr Potential und Vorteile als BT France, um die Concert-Dienstleistungen erfolgreich zu vertreiben.

Vorteile für den Verbraucher

(61) BT wird Cégétel im Rahmen der angemeldeten Vereinbarungen bei der raschen und erfolgreichen Einführung bzw. Verbesserung einer breiten Palette von hochentwikkelten Concert-Dienstleistungen unterstützen. Die Kunden werden von der oben beschriebenen Rationalisierung des Vertriebs, den Kundendienstleistungen von Cégétel und der kurzfristigen Verfügbarkeit der Concert-Dienstleistungen in Frankreich profitieren. Die intensivere Vermarktung der Concert-Dienstleistungen wird sich zum Vorteil der Nutzer auswirken, da der Wettbewerb in diesem Teilbereich des französischen Telekommunikationsmarkts zunehmen wird.

(62) Darüber hinaus genießt Cégétel kein unbeschränktes Alleinvertriebsrecht: Weder BT noch anderen Concert-Diensteanbietern ist es untersagt, auf entsprechenden Wunsch hin Kunden in Frankreich zu bedienen. In der Entscheidung „BT/MCI“ wurde bereits darauf hingewiesen, daß die potentiellen Nutzer der Concert-Dienstleistungen in der Regel anspruchsvolle Käufer mit Bedarf an grenzüberschreitenden Leistungen sind, die sich dadurch in einer guten Verhandlungsposition befinden, wodurch der Druck auf die Handelsspannen wächst und voraussichtlich ein hohes Maß an Wettbewerb unter den Diensteanbietern entsteht. Paralleleinfuhren von Concert-Dienstleistungen sind somit durchaus im Bereich des Möglichen.

Unerläßlichkeit

(63) Die Vereinbarung über den Alleinvertrieb der Concert-Dienstleistungen ist für die beschriebene wettbewerbsfördernde wirtschaftliche Erbringung der Leistungen unerläßlich. Nur so kann erreicht werden, daß Cégétel sich voll und ganz auf die Vermarktung und den Absatz der Concert-Dienstleistungen konzentriert und dadurch zu einer ernsthaften Konkurrenz für andere Anbieter von globalen Telekommunikationsdienstleistungen wird.

(64) Die Cégétel auferlegte Verpflichtung, weder Concert-Konkurrenzprodukte zu verkaufen noch Unterstützungsdienste für solche Produkte zu leisten, ist ebenfalls unerläßlich, um BT die Gewißheit zu geben, daß Cégétel sich ausschließlich um den Vertrieb der Concert-Dienstleistungen bemüht. Außerdem ermöglicht diese Klausel BT und Concert eine genauere und langfristigere Absatzplanung und die regelmäßige Versorgung des Vertriebshändlers in einem bestimmten Rhythmus. Die Vereinbarung über die Zusammenschaltung der Netze von BT und Cégétel, die eine nahtlose Verbindung zwischen den Concert-Kunden sicherstellen soll, ist eine notwendige Voraussetzung für den Vertrieb der Concert-Dienstleistungen in Frankreich.

(65) Außerdem sind durch die Alleinvertriebsvereinbarung die geistigen Eigentumsrechte der Concert-Muttergesellschaften besser geschützt als durch andere Regelungen, wie die Kommission bereits in früheren Entscheidungen zu Joint-Ventures auf dem Markt für weltumspannende Telekommunikationsdienste (siehe Entscheidung 95/546/EG (Atlas), Erwägungsgrund 58, und Entscheidung 97/780/EG (Unisource), Erwägungsgrund 93 [1]), festgestellt hat.

(66) Davon abgesehen verfügt Cégétel über kein unumschränktes Alleinvertriebsrecht. Weder BT noch einem anderen Concert-Diensteanbieter ist es untersagt, Kunden in Frankreich zu haben, wenn sie direkt von ihnen angesprochen werden. Umgekehrt gestattet die Alleinvertriebsvereinbarung Cégétel Passivverkäufe in Gebiete, in denen die Concert-Dienste von BT selbst oder einem Dritten vertrieben werden.

Keine Ausschaltung des Wettbewerbs

(67) Concert-Produkte werden mit anderen Produktgruppen derselben Art konkurrieren, und zwar vor allem mit den GlobalOne-Diensten, die von dem den französischen Fernmeldemarkt beherrschenden Anbieter France Télécom vertrieben werden. Wie in Erwägungsgrund 30 erwähnt, werden zahlreiche Unternehmen in Frankreich auf Großkunden zugeschnittene internationale Telekommunikationsdienste anbieten (Siris, WorldCom, Colt usw.). Diese Dienste werden zumindest teilweise mit den Concert-Produkten konkurrieren. Mehrere der genannten Betreiber werden eigene Netze aufbauen. Zumindest bei einem Teil der Mehrwertdienste rechnen die Parteien auch mit Konkurrenz durch Computer- und Datenverarbeitungsfirmen (wie IBM) sowie Informationsdienste (z. B. GEIS). Multinationale oder große Konzerne sind darüber hinaus oft imstande, eigene Lösungen für ihr privates Netzwerk zu finden. Außerdem sind Passivverkäufe durch Concert-Vertriebshändler in anderen Ländern auch in Zukunft zulässig.

Schlußfolgerung

(68) Die Kommission zieht hieraus den Schluß, daß die Alleinvertriebsvereinbarung für Concert-Dienstleistungen in Frankreich die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung nach Artikel 81 Absatz 3 erfüllt.

C. DAUER DER FREISTELLUNG

(69) Gemäß Artikel 8 der Verordnung Nr. 17 ist die Erklärung nach Artikel 81 Absatz 3 für eine bestimmte Zeit abzugeben. Gemäß Artikel 6 der Verordnung kann der Zeitpunkt, von dem an die Erklärung wirksam wird, nicht vor dem Tag der Anmeldung liegen. Angesichts der Zeit, die Cégétel benötigen dürfte, um sich einen nennenswerten Anteil am französischen Markt für unternehmensspezifische Telekommunikationsdienste zu sichern und die Investitionen in Festnetz-Dienste zu rentabilisieren, kann die Freistellung im vorliegenden Fall für einen langen Zeitraum gewährt werden. Die vorliegende Entscheidung gilt, soweit sie die Freistellung betrifft, daher für einen Zeitraum von 10 Jahren, vom Tag der Anmeldung an gerechnet —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Auf der Grundlage der ihr bekannten Tatsachen sieht die Kommission keine Veranlassung, gegen die gemeldeten Vereinbarungen zur Umstrukturierung von Cégétel, einschließlich der Nebenabreden betreffend: i) die allgemeine Beschränkung des Wettbewerbs aller Parteien gemäß der Gesellschaftervereinbarung, solange der jeweilige Einfluß der Parteien über die Geschäftstätigkeit von Cégétel gegenüber der in den Erwägungsgründen 11, 12 und 13 beschriebenen Situation unverändert bleibt, und ii) die Bestimmungen über bevorzugte Dienstleister und bevorzugte Kunden, nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen einzuschreiten.

Artikel 2

Gemäß Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen werden die Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf das Cégétel in Frankreich eingeräumte Alleinvertriebsrecht für Concert-Dienstleistungen vom 18. Juli 1997 an für die Dauer von 10 Jahren für nicht anwendbar erklärt.

[1] ABl. L 318 vom 20.11.1997, S. 1.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Vivendi S.A.
52, rue d'Anjou
F-75008 Paris

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
Vereinigtes Königreich

Mannesmann AG
Mannesmannufer 2
D-40213 Düsseldorf

SBCI Inc
2 Read's Way, Suite 117, Corporate Commons
Newcastle
Delaware 19720
USA

Brüssel, den 20. Mai 1999

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission