ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 29. Oktober 1997

in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

(Sache IV/35.738 — Uniworld)

(Nur der französische und der niederländische Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/781/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 EWG-Vertrags[1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 6 und 8,

im Hinblick auf den am 29. September 1995 gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 gestellten Antrag auf Freistellung,

nach Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts des Antrags und der Anmeldung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 3 des Protokolls 21 zum EWR-Abkommen[2],

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Einleitung

(1) Am 29. September 1995 wurde bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 ein Gemeinschaftsunternehmen von Unisource Pan-European Services BV, einer Tochtergesellschaft der Unisource NV, und AT&T Pan-European Services, Inc.[3], einer Tochtergesellschaft von AT&T Corp., unter der Bezeichnung „Uniworld" angemeldet.

(2) Dieses Vorhaben steht mit der Gründung von Unisource in Verbindung. In einer getrennten Entscheidung 97/780/EG der Kommission in der Sache IV/35.830 — Unisource[4] (nachfolgend: Unisource-Entscheidung) wird die Gründung von Unisource von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen freigestellt.

(3) Wie unten näher beschrieben, wurde Uniworld (jetzt AT&T-Unisource Communication Services) gegründet, um paneuropäische Telekommunikationsdienste mit globaler Konnektivität auf dem europäischen Geschäftskundenmarkt anzubieten.

(4) Am 2. Juli 1997 wurde die Kommission von dem strategischen Bündnis in Kenntnis gesetzt, daß AT&T, Unisource und die italienische Gesellschaft STET für ihre Aktivitäten in Südamerika und Europa zu schließen beabsichtigten. STET wird im Rahmen dieses strategischen Bündnisses in absehbarer Zukunft Uniworld beitreten. Die vorliegende Entscheidung bezieht keine Stellungnahme zum Beitritt der STET in Uniworld. Im übrigen wird die Kommission nach Vollzug dieses Beitritts dessen Wirkung auf Uniworld in seiner gegenwärtigen Form beurteilen und möglicherweise die vorliegende Entscheidung aufgrund von Artikel 8 der Verordnung Nr. 17 überprüfen.

B. Die Gesellschafter

(5) Unisource NV (nachfolgend: Unisource), die in der Unisource-Entscheidung näher beschrieben wird, ist ein Gemeinschaftsunternehmen, dessen Gesellschafter Telia AB, PTT Telecom BV und die Schweizerische Telecom sind. Es handelt sich um eine im Telekommunikationsbereich tätige Holdinggesellschaft mit sieben Betriebsgesellschaften. Der Gesamtumsatz des Konzerns belief sich 1994 auf 933 Mio. NLG (443 Mio. ECU). Das Ergebnis waren Nettoverluste in Höhe von 41,072 Mio. NLG (20 Mio. ECU).

(6) AT&T ist ein Telekommunikationsbetreiber in den Vereinigten Staaten, der ein breites Angebot von

[1] ABl. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
[2] ABl. C 44 vom 12. 2. 1997, S. 4.
[3] Unisource Pan-European Services und AT&T Pan-European Services wurden speziell als Tochtergesellschaften gegründet, um die Anteile ihrer Gesellschafter an Uniworld VOF zu halten.
[4] Siehe S. 1 dieses Amtsblatts.

US-amerikanischen und internationalen Telekommunikationsdienstleistungen und -infrastrukturen von und in die Vereinigten Staaten bereitstellt. Sein Umsatz belief sich 1996 auf 50,5 Mrd. USD.

Am 9. Mai 1996 erklärte die US-amerikanische Federal Communications Commission (FCC) durch Verfügung, daß AT&T im Bereich der internationalen Sprachtelefondienstleistungen kein beherrschender Netzbetreiber ist[5].

1995 erzielte AT&T im EWR und in der Schweiz (ausgenommen bilaterale Dienste und Telefonkarten) folgende Erträge: AT&T Easylink (Nachrichtenübermittlung) [... USD (... ECU)] [5a]; AT&T Istel (Dienstleistungen für Unternehmen) [... USD (... ECU] und Business Communications Europe (nachfolgend: BCS-E) [... USD (... ECU)].

C. Das Gemeinschaftsunternehmen: Uniworld

1. *Die Struktur von Uniworld*

(7) Uniworld besteht aus zwei Unternehmen, Uniworld VOF und Uniworld NV.

(8) Uniworld VOF ist eine offene Handelsgesellschaft niederländischen Rechts. An ihr sind Unisource durch Unisource Pan-European Services, zu 59,94 %, AT&T durch AT&T Pan-European Services zu 39,96 % und Uniworld NV zu den verbleibenden 0,1 % beteiligt. Uniworld VOF verfügt über keine von ihren Eigentümern getrennte Rechtspersönlichkeit. Gewinne werden unmittelbar den Gesellschaftern zugeführt und von diesen versteuert. Uniworld VOF stellt die Telekommunikationsdienstleistungen bereit, deren Erbringung Unternehmensgegenstand von Uniworld ist.

Unmittelbar für Uniworld VOF verantwortlich sind der Aufsichtsrat und der Chief Executive Officer von Uniworld (NV.

(9) Uniworld NV wurde gegründet, um als Kontrollgesellschaft und Gesellschafter von Uniworld VOF zu fungieren. Sie ist der einzige geschäftsführende Gesellschafter von Uniworld VOF, der rechtsverbindlich für diese handeln kann und Eigentümer aller materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände ist, die von Uniworld VOF genutzt werden. Außerdem besorgt sie die laufenden Geschäfte von Uniworld VOF und verfügt über alle für deren Geschäftstätigkeit erforderlichen Mittel. An Uniworld NV sind Unisource durch Unisource Pan-European Services zu 60 % und AT&T durch AT&T Pan-European Services zu 40 % beteiligt. Für ihre Tätigkeit als Gesellschafter von Uniworld VOF erhält Uniworld NV ein jährliches Verwaltungsentgelt.

Uniworld NV wird von einem Vorstand mit einem von Unisource ernannten Chief Executive Officer, der für die Geschäftsführung verantwortlich ist (AT&T ernennt den Chief Operating Officer), sowie von einem Aufsichtsrat geführt, der fünf Mitglieder umfaßt, von denen drei von Unisource und zwei von AT&T ernannt werden. Der Aufsichtsrat genehmigt den Haushalt und den Geschäftsplan, wofür Einstimmigkeit aller Anwesenden oder vertretenen Aufsichtsratsmitglieder erforderlich ist. AT&T verfügt in allen wesentlichen Angelegenheiten über ein Vetorecht.

(10) Im folgenden beziehen sich alle Verweise auf „Uniworld" sowohl auf Uniworld VOF als auch auf Uniworld NV.

2. *Beiträge der Muttergesellschaften zu Uniworld*

(11) Unisource wird die folgenden Unternehmen oder deren relevante internationale Aktiva in Uniworld einbringen: einige Unisource-Business Networks (UBN)-Unternehmen, Unisource Voice Services (UVS), Unisource France SA, Unisource USA Inc., Unisource Business Service Inc. und Unisource World Partners Company Inc.

Außerdem wird Unisource seine Rechte an WorldPartners Company and Association[6] auf Uniworld übertragen. Das gleiche wird AT&T UK mit ihren Rechten an WorldPartners Association tun. Aufgrund dessen wird Uniworld innerhalb des EWR und der Schweiz ausschließlich Anbieter der Telekommunikationsdienstleistungen werden, die unter der Marke WorldSource vermarktet werden[7].

[5] Durch Verfügung vom 23. Oktober 1995 stufte die FCC AT&T auch auf den Märkten der Telekommunikationsdienstleistungen zwischen Bundesstaaten (innerhalb der Vereinigten Staaten) als nicht beherrschenden Netzbetreiber ein.

[5a] Die Angaben in eckigen Klammern bezeichnen Geschäftsgeheimnisse.

[6] WorldPartners ist eine „limited partnership", die von AT&T gefördert wird, um vor allem von allen Mitgliedern vereinbarte und respektierte Qualitätsnormen für bestimmte Telekommunikationsdienste festzulegen. Diese Normen ermöglichen es, die Konnektivität für diese Dienste über die Grenzen jedes der Mitglieder hinaus auszuweiten. Die Mitglieder des Unternehmens WorldPartners haben in dieses investiert und sind u. a. an der Definition der Normen beteiligt. Die Mitglieder der WorldPartners-Vereinigung vertreiben die Dienste in bestimmten Gebieten. Die Vereinbarungen betreffend den Beitritt von Unisource und AT&T UK in WorldPartners wurden bei der Kommission gesondert angemeldet (IV/35.490 — WorldPartners).

[7] Die WorldPartners-Palette von WorldSource-Diensten beschränkt sich auf das Angebot virtueller Netzdienste (VNS), von Frame Relay und Privatleitungen. Für diese Dienste wurden gemeinsame Mindeststandards festgelegt. Ein solcher Mindeststandard soll von jedem Mitglied oder assoziierten Mitglied von WorldPartners eingehalten werden. Dienste, die dem Mindeststandard entsprechen, können mit dem WorldSource-Warenzeichen versehen werden.

(12) AT&T wird die relevanten Aktiva der folgenden Unternehmen einbringen: AT&T Europe SA, den Großteil von AT&T Istel Ltd, BCS-E und die AT&T-Unternehmen in den Mitgliedstaaten.

Nach Vollzug des Uniworld-Vorhabens wird AT&T im EWR und in der Schweiz die folgenden Dienstleistungen weiterhin unter eigenem Namen erbringen: neue Mehrwertanwendungen (beispielsweise AT&T Network Notes), Kundenkarten- und Telefonkartendienstleistungen, Auslagerung (AT&T Solutions) und die vollständige Palette von Sprachtelefondiensten für Geschäfts- und Privatkunden im Vereinigten Königreich; dabei wird die britische Betriebslizenz von AT&T Communications genutzt, die auch den einfachen internationalen Wiederverkauf in die USA erlaubt.

3. *Gegenstand des Unternehmens*

(13) Gegenstand von Uniworld ist die Bereitstellung nahtloser [8] multilateraler [9] europaweiter Telekommunikationsdienstleistungen mit weltweiter Konnektivität für den europäischen Geschäftskundenmarkt. Die globale Konnektivität außerhalb des EWR und der Schweiz wird im wesentlichen durch die Beteiligung von Uniworld an WorldPartners Company and Association erreicht. In Gebieten außerhalb Europas oder von WorldPartners Association werden die bilateralen Vereinbarungen der Unisource-Gesellschafter, von Unisource und/oder AT&T zur Ausweitung der globalen Zusammenschaltungsmöglichkeiten genutzt. In Zukunft könnte Uniworld über eigene bilaterale Abmachungen verfügen.

(14) Die von Uniworld erbrachten kundenspezifischen Dienstleistungen werden unter Einschluß der inländischen Erweiterungen dieser Dienste von Uniworld global kontrolliert. Die Dienstleistungen werden anfangs Sprachtelefondienste in internationalen virtuellen Privatnetzen (IVPN), paketvermittelte Frame-Relay- und andere Datennetze und Datendienste, Nachrichtenübermittlung und netzbezogene Auslagerung umfassen. Hauptzielländer sind die Heimatländer [10] der beteiligten Unternehmen sowie Frankreich, Deutschland, das Vereinigte Königreich, Belgien und Italien. Uniworld wird jedoch keine rein inländischen Dienstleistungen anbieten [11].

(15) Uniworld wird Eigentümer und/oder Verwalter aller Vermögensgegenstände sein, die mit Frame-Relay, Nachrichtenübermittlung, dem internationalen X.25-Grundnetz, den inländischen X.25-Vermittlungsstellen mit ausschließlich oder vorwiegend internationaler Nutzung, mit X.25-Netzen außerhalb der Heimatländer der beteiligten Unternehmen sowie mit der Bandbreitenverwaltung im Zusammenhang stehen. Die Auswahl der Vermögensgegenstände erfolgt nach Regeln, die von den Parteien in Übereinstimmung mit den diesbezüglich festgelegten Grundsätzen vereinbart werden.

Außerdem wird das bestehende Daten-Grundnetz (Unidata), das die inländischen Datennetze der Unisource-Gesellschafter miteinander verbindet, ebenfalls auf Uniworld übertragen.

4. *Funktionen von Uniworld: Vertrieb, Marketing und Dienstleistungen*

a) ***Vertrieb***

(16) Uniworld wird für die Aushandlung von Vertriebsvereinbarungen und Vereinbarungen über den Vertrieb durch Dritte verantwortlich sein. Außerdem wird das Unternehmen mit den Vertriebshändlern eng zusammenarbeiten, um sicherzustellen, daß den Kundenwünschen entsprechende Angebote bestehen, sowie Verkaufsschulungen für seine Mitarbeiter und Vertriebshändler durchführen. Uniworld wird darüber hinaus die Entwicklung eines einheitlichen, integrierten Vertriebsverfahrens, einschließlich technischer Unterstützung, Angebotsverwaltung, Vertragsabwicklung und Dienstleistungsbestellung, unterstützen.

Bei komplexen Angeboten wird Uniworld die leitende Verantwortung mittragen oder unmittelbar übernehmen.

b) ***Marketing***

(17) Uniworld wird für die Entwicklung der Marketingstrategie für das Dienstleistungsportfolio, einschließlich der Gesamtpreisstrategie, verantwortlich sein (für die Einzelhandelspreise sind jedoch die Vertriebshändler verantwortlich). Das Unternehmen wird den Wettbewerb beobachten, Kundenanalysen durchführen, die Produktmanager bei der Entwicklung individueller Dienstleistungsstrategien unter-

[8] Nahtlosigkeit bedeutet die Erbringung einer aus Sicht des Benutzers zusammenhängenden, homogenen Dienstleistung, deren Komplexität er nicht wahrnimmt.

[9] „Multilateral" schließt sowohl den Telekommunikationsverkehr vom Ausland ins Ausland als auch den Verkehr vom Heimatland ins Ausland und umgekehrt ein. Mit bilateralen Diensten kann kein Telekommunikationsverkehr vom Ausland ins Ausland abgewickelt werden. Bei einem IVPN-Dienst, der aufgrund bilateraler Abmachungen mit ausländischen Telekommunikationsbetreibern angeboten wird, entsprechen im übrigen die Merkmale der Anrufe, die im Gebiet des Dienstleistungserbringers enden, allen im anderen Land bestehenden Merkmalen. Demnach ist es möglich, daß nicht alle im Gebiet des Dienstleistungserbringers bestehenden Merkmale für den Verkehr ins Ausland verfügbar sind.

[10] Die Niederlande, Schweden und die Schweiz.

[11] Nach Angaben der Parteien wird ein Kunde, der sowohl internationale als auch inländische Dienstleistungen von einem Uniworld-Vertriebshändler bezieht, eindeutig erkennen können, daß zwei unterschiedliche Arten von Dienstleistungen erbracht werden.

stützen und Mittel der Marktkommunikation, einschließlich Werbung, entwickeln. Es wird bei der Bearbeitung von Angeboten bei nichtstandardisierten Ausschreibungen, die die Integration mehrerer Dienstleistungen erforderlich machen, unterstützend tätig werden.

c) *Dienstleistungen*

(18) Uniworld wird Dienstleistungsdefinitionen festlegen, kontrollieren und zum Eigentum haben sowie Diensteplattformen (d. h. die in den Einrichtungen installierte Software für die Steuerung des Sprach- und Datenverkehrs im Grundnetz) und Elemente des Kundendienstes festlegen und kontrollieren. Das Unternehmen wird auch für das Lebenszyklusmanagement aller Dienstleistungen in seinem Portfolio verantwortlich sein. Es wird die Fortentwicklung der Architektur, Technologie und Plattform insgesamt festlegen, um wettbewerbsfähige und effiziente Dienstleistungen in bezug auf Merkmale, Funktionalität, Kundendienst und Kosten zu gewährleisten. Dabei wird es die Bedürfnisse der mit ihm verbundenen Zulieferer und sonstiger wichtiger, nicht mit ihm verbundener Zulieferer angemessen berücksichtigen. Die sich daraus ergebenden Pläne bedürfen der einstimmigen Annahme durch den Aufsichtsrat.

D. **Strategiebeiräte**

(19) Im Rahmen ihrer Gründung wird Uniworld drei Strategiebeiräte bilden, die sich mit folgenden Angelegenheiten befassen:

— Entwicklung des Dienstleistungsportfolios und des Angebots,

— Marketing und Vertrieb (Beirat für den internationalen Vertrieb, der für den globalen Kundenmanagementplan verantwortlich ist) und

— Architektur und Technologie.

Alle Parteien des Uniworld-Vorhabens, einschließlich der Vertreter der Unisource-Gesellschafter, werden in den Beiräten vertreten sein.

Die Beiräte sollen in allen Angelegenheiten ein schlüssiges Vorgehen gewährleisten und als Arbeitsausschüsse zu effizienten Entscheidungsprozessen beitragen. Sie stellen außerdem ein Forum für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen den Muttergesellschaften dar, die sich auf Uniworld auswirken können. Uniworld kann hier einen Konsens über eigene Initiativen herbeiführen, bevor der Aufsichtsrat darüber entscheidet.

E. **Die angemeldeten Vereinbarungen**

1. *Vereinbarungen*

(20) Die ursprüngliche Anmeldung betraf die Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen/den Gesellschaftsvertrag und die folgenden zugehörigen Vereinbarungen und sonstigen Dokumente:

— die Satzung von Uniworld NV,

— den Gesellschaftsvertrag („limited partnership agreement") von Uniworld CV (jetzt Uniworld VOF),

— die Satzung von Uniworld NV und Uniworld CV (jetzt Uniworld VOF),

— die Stützungsvereinbarung mit den Muttergesellschaften,

— Grundsätze für die Auswahl von Vermögensgegenständen,

— die Liefervereinbarung zwischen Uniworld und UCS,

— die Grundlagenvereinbarung über den Vertrieb,

— Grundsätze für Verhandlungen über geistige Eigentumsrechte und

— den Plan für die Fortentwicklung des Netzes.

2. *Vertragliche Bestimmungen*

a) ***Liefervereinbarung mit Unisource Carrier Services (UCS)***

(21) Uniworld wird als Diensteanbieter tätig sein und somit keine eigenen grundlegenden Vermittlungs- und Übermittlungssysteme errichten oder betreiben, sondern entsprechende Leistungen von Zulieferern beziehen. Im Rahmen der Liefervereinbarung wird UCS, eine Tochtergesellschaft von Unisource, die für die Verwaltung internationaler Netze der Gesellschafter von Unisource zuständig ist, Präferenzzulieferer[12] sein.

UCS wird Uniworld-Kapazitäten für die Zusammenschaltung und die Übertragung bereitstellen, die internationale, nationale und lokale Mietleistungen und internationale und nationale Abschlußpunkte für das öffentliche Telefonnetz umfassen.

UCS ist vertraglich zur Bereitstellung der Kapazität mit vereinbarten Leistungsniveaus verpflichtet, die für die Abwicklung des prognostizierten Uniworld-Verkehrsaufkommens erforderlich sind. Der Preis für die UCS-Dienstleistungen ist für die Dauer von fünf Jahren garantiert. Der von UCS berechnete Durchschnittspreis pro Minute wird gesenkt, sofern Uniworld das vereinbarte Gesamtvolumen im internationalen Verkehr erreicht und die vereinbarte Bandbreitenkapazität nutzt. Ist dies nicht der Fall, werden die von UCS berechneten Preise entsprechend angepaßt.

[12] „Präferenzzulieferer" bedeutet, daß es Uniworld unbenommen bleibt, Vertragsbeziehungen mit anderen Zulieferern aufzunehmen, falls die gewünschten Dienstleistungen nicht Unternehmensgegenstand von UCS sind oder UCS nicht ebenso vorteilhafte Konditionen wie andere Zulieferer bieten kann.

Die Parteien beabsichtigen, das europaweite UCS-Netz für alle Bandbreitenbedürfnisse der Uniworld-Dienste zwischen Netzknoten zu nutzen.

Uniworld wird Kundendienstinformationen für die Abrechnung, Kontenerklärung usw. sammeln. Uniworld wird außerdem Eigentümer der Steuerungsstellen des Dienstes sein, die die Definition und Umsetzung der Uniworld-Dienste in Echtzeit gewährleisten. Die Steuerungsstellen werden an das UCS-Netz angeschlossen.

Der Chief Executive Officer von Uniworld wird an den Sitzungen des UCS-Board — ohne Stimmrecht — teilnehmen, die die Netzplanung und andere Gegenstände der Liefervereinbarung betreffen.

b) ***Beziehungen zwischen Uniworld und den Muttergesellschaften***

(22) Die Beziehungen zwischen Uniworld und den Muttergesellschaften unterliegen Artikel 10 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen. Demnach

— wird Uniworld Zulieferleistungen auf der Basis der besten verfügbaren Leistungen beschaffen. Das Kriterium „beste verfügbare" Leistung bemißt sich nach Preis, Qualität, Merkmalen und Funktionen, Kapazität und räumlicher Abdeckung beim Einkauf von verbundenen Parteien, die diese eventuell Dritten anbieten. Für diese Käufe gelten in jedem Fall die Vorschriften und Leitlinien der Europäischen Kommission und der nationalen Regulierungsbehörden;

— wird Uniworld zu nichtdiskriminierenden, wettbewerbsfähigen Preisen Zugang zu den Netzen und grundlegenden Einrichtungen aller Unternehmen erhalten, die mittelbar oder unmittelbar an Uniworld beteiligt sind. Die Uniworld berechneten Preise müssen im Vergleich zu Preisen, die für ähnliche Dienste von Wettbewerbern der verbundenen Unternehmen berechnet werden, wettbewerbsfähig sein und mit den geltenden einzelstaatlichen und europäischen Rechtsvorschriften, einschließlich der Verpflichtung zur Nichtdiskriminierung und des Verbots der Quersubventionierung, vereinbar sein. Sie dürfen auch nicht vorteilhafter sein als die Preise, die für ähnliche Dienste unter ähnlichen Umständen anderen Kunden der verbundenen Unternehmen berechnet werden;

— wird Uniworld bei Transaktionen zwischen den Parteien im Zusammenhang mit Ressourcen und Diensten dieser Unternehmen der Status einer „privilegierten Tochtergesellschaft" eingeräumt. Aufgrund dessen wird Uniworld von Unisource, deren Gesellschaftern oder AT&T bei den Diensten wie eine Tochtergesellschaft behandelt, soweit einer solchen Behandlung keine mit Dritten vereinbarten vertraglichen Beschränkungen entgegenstehen;

— erhält Uniworld von Unisource, seinen Gesellschaftern, deren verbundenen Unternehmen und von AT&T bei der Bereitstellung sonstiger damit zusammenhängender kommerzieller Dienstleistungen, wie dem Kauf von Kapazität, den Status eines „meistbegünstigten Kunden". Uniworld werden für Dienstleistungen, die grundsätzlich sowohl Uniworld und nichtverbundenen Kunden auf dem Markt angeboten werden, die Preise für „beste Kunden" berechnet.

c) ***Wettbewerbsverbot***

(23) Nach Artikel 12 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen verpflichten sich die Muttergesellschaften gegenüber Uniworld VOF, kein Unternehmen zu gründen, keine Uniworld vorbehaltenen Dienstleistungen [13] (wie oben beschrieben) anzubieten und sich nicht an Gemeinschaftsunternehmen oder anderen kooperativen Abmachungen zu beteiligen, die Uniworld vorbehaltene Dienstleistungen anbieten.

(24) Die folgenden Tätigkeiten sind vom Wettbewerbsverbot ausgenommen:

— Entwicklung und Angebot der nationalen Dienstleistungen und der internationalen, auf bilateralen Abmachungen beruhenden Dienstleistungen einer Muttergesellschaft;

— Dienstleistungen, die mit nichtausschließlichen Uniworld-Dienstleistungen konkurrieren;

— konkurrierende Angebote Dritter (im wesentlichen die Dienstleistungen von Infonet, jedoch auch von Concert und Atlas), die sich zur Vermarktung ihrer Dienstleistungen der Unisource-Gesellschafter bedienen.

Das Wettbewerbsverbot darf weder den Zugang Dritter zu vorbehaltenen Netzen und Basisnetzen der Parteien und der mit ihnen verbundenen Unternehmen noch Verpflichtungen der Muttergesellschaften zur Bereitstellung vorbehaltener Dienstleistungen und Basisdienstleistungen beeinträchtigen.

(25) Alle Wettbewerbsverbote, die die Muttergesellschaften und deren verbundene Unternehmen betreffen, gelten bis zur Beendigung der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen. Nach der Beendigung darf kein Beteiligter während der Übergangszeit (d. h. der ursprünglichen Laufzeit eines Kunden-

[13] Ausschließliche Dienste sind z. B.: virtuelle Netzdienste — VNS/IVPN/Sprachdienste für geschlossene Benutzergruppen, X.25-Übermittlungsdienst, Frame-Relay-Dienst, verwalteter Bandbreitendienst und X.400-Übermittlungsdienst. Nichtausschließliche Dienste sind z. B.: Dienste für Anrufzentralen, LAN-Zusammenschaltungsdienste, Nachrichtenübermittlungsdienste, VSAT-Satellitendienste, netzbezogene Auslagerung, Netzanlagenmanagement, Bereitstellung privater Netze, Internet-Zugangsdienste und VPN-Datendienste.

vertrags) die bestehenden Kunden abwerben, denen die andere Partei nach den Kündigungsregeln Uniworld-Dienstleistungen bereitstellen darf (Artikel 16.1.3.F der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen). Artikel 16.3.2.B ii dieser Vereinbarung sieht zudem vor, daß gemäß der Vorschrift über den nichtzulässigen Austritt([14]) Artikel 12 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen für ein (aus Uniworld) austretendes Unternehmen ab dem nichtzulässigen Austritt für weitere zwölf Monate Anwendung findet.

d) *Vertrieb von Dienstleistungen*

(26) Uniworld wird seine Dienstleistungen über lokale Vertriebshändler vertreiben. Uniworld beabsichtigt, Eigentümer dieser Vertriebshändler zu sein oder sie zu kontrollieren, wo immer dies angebracht ist. Die Vertriebshändler sind für die Verwaltung örtlicher/nationaler Netze verantwortlich (und können Eigentümer dieser Netze sein). Uniworld behält sich jedoch vor, die von den Vertriebshändlern zu verwendenden Lieferplattformen zur Bereitstellung der Uniworld-Dienstleistungen, die Gesamtarchitektur des kombinierten Vertriebshändler/Uniworld-Netzes sowie Standort und Kapazität der Zusammenschaltpunkte, die für die Zusammenschaltung des Vertriebshändlernetzes an das Uniworld-Netz zu verwenden sind, zu genehmigen.

In den Heimatländern wird der jeweilige Unisource-Gesellschafter der ausschließliche Vertriebshändler sein. AT&T UK wird der ausschließliche Vertriebshändler im Vereinigten Königreich sein, und AT&T wird als Alleinvertriebshändler der in Europa bereitzustellenden Uniworld-Dienstleistungen in den USA tätig sein. Außerdem kann AT&T Uniworld-Dienstleistungen für ein Unternehmen mit Hauptsitz in Europa oder Asien erbringen, das seine Tochtergesellschaften oder Vertretungen in den USA mit der Wahrnehmung seiner europäischen und/oder weltweiten Telekommunikationsangelegenheiten betraut hat.

In anderen Ländern, in denen Unisource, AT&T, die Unisource-Gesellschafter oder eines ihrer verbundenen Unternehmen einen nationalen Partner ausgewählt haben, wird dieser bevorzugter Vertriebshändler sein.

(27) Die Vertriebshändler zahlen den für die jeweiligen Dienstleistungen festgesetzten Verrechnungspreis an Uniworld. Uniworld stellt den Vertriebshändlern Verzeichnisse der empfohlenen Einzelhandelspreise zur Verfügung. Die Vertriebshändler können ihre Einzelhandelspreise jedoch selbst festsetzen. Die Vertriebshändler können Uniworld die entsprechenden Informationen mitteilen, soweit sie daran interessiert sind, das zentrale Verrechnungssystem von Uniworld voll zu nutzen.

(28) Eine erste Aufteilung potentieller Kunden wurde anhand der Standorte der entscheidungstragenden Stellen der als Hauptzielgruppe geltenden Kunden vorgenommen. Über die endgültige Zuordnung eines Kunden zu einem Vertriebshändler entscheidet der Kunde selbst([15]). Es wird davon ausgegangen, daß an den meisten Verkäufen ein führender Vertriebshändler und ein oder mehrere unterstützende Vertriebshändler sowie Uniworld beteiligt sein werden.

(29) Darüber hinaus beabsichtigt Uniworld die Schaffung einer Uniworld-Vereinigung („Uniworld-Association") in Anlehnung an die WorldPartners Association. Sie wird eine einfache Struktur haben und aus einem ständigen Sekretariat und einen Führungsgremium unter Vorsitz des Chief Executive Officers von Uniworld bestehen. Die Uniworld-Vereinigung wird als Forum für Diskussionen zwischen Uniworld und seinen Vertriebshändlern dienen, damit diese Einfluß auf die Entwicklung der Dienstleistungen, Prozesse und Technologien von Uniworld (z. B. auf das Netzwachstum) nehmen können. Die Vereinigung wird die zentrale Koordination zwischen den Vertriebshändlern übernehmen und sicherstellen, daß die europäischen Kundenanforderungen möglichst effizient erfüllt werden.

(30) Die Vertriebslizenzen umfassen die Dienstleistungen von Uniworld und WorldSource in dem jeweiligen Gebiet.

(31) Die Ausschließlichkeitsbestimmungen verpflichten Uniworld und den Vertriebshändler in bezug auf ausschließliche Dienstleistungen von Uniworld, im Fall von Uniworld nicht aktiv um Kunden auf dem Gebiet des Vertriebshändlers und im Fall des Vertriebshändlers nicht aktiv um Kunden außerhalb dieses Gebiets zu werben.

(32) Uniworld wird außerdem eine internationale Organisation für die Abwicklung eines globalen Großkundenmanagementprogramms einrichten, das auf die Ausweitung der Geschäftsbeziehungen mit multinationalen Kunden ausgerichtet ist. Es wird sich auf potentielle Kunden konzentrieren, die aufgrund ihrer Größe und/oder strategischen Bedeutung vom internationalen Uniworld-Vertriebsbeirat ausgewählt werden. Anstelle einer Zuordnung zu einem bestimmten Vertriebshändler nach den üblichen Regeln wird für jeden dieser Großkunden ein globales Kundenmanagementteam aufgestellt, das aus einem Teamleiter und mindestens einem regionalen oder nationalen Großkundenmanager besteht.

([14]) Nach Artikel 16.3.1 darf keine der Uniworld-Muttergesellschaften die Vereinbarung vor dem 1. Januar 2000 beenden. Die meisten Beendigungen vor diesem Datum gelten, insbesondere im Fall schwerwiegender Verstöße gegen die Vereinbarung, einer nicht zulässigen Übertragung von Anteilen oder im Fall von Entnahmen, eines Konkurses oder der Zahlungsunfähigkeit einer Partei, als nicht zulässiger Austritt.

([15]) Dieselbe Regel soll für die Zuordnung bestehender Kundenverträge angewandt werden.

Das globale Kundenmanagementteam wird die weltweiten Ressourcen von Uniworld, AT&T Business Solutions, WorldPartners, Unisource und deren Gesellschafter koordinieren und heranziehen, um die globalen Bedürfnisse dieser Kategorie von Großkunden als alleiniger Ansprechpartner besser erfüllen zu können. Dazu wird das globale Kundenmanagementteam die Unterstützung von verbundenen und assoziierten Unternehmen im Rahmen eines festgelegten weltweiten Vertriebsunterstützungsverfahrens in Anspruch nehmen, der eine unkomplizierte Koordinierung der Vertriebsunterstützung zu geringen Kosten ermöglicht.

F. Relevanter Markt

1. *Der Markt der nichtvorbehaltenen Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen* ([16])

a) *Angebot*

(33) Uniworld wird folgende Dienstleistungen auf diesem Markt anbieten:

— IVPN-Sprachtelefondienste

(34) Den Kunden wird ein IVPN-Dienst (Uniworld VNS), der aus unterschiedlichen Paketen mit verschiedenen Merkmalen besteht, für innereuropäische Bedürfnisse angeboten ([17]). Das Grundnetz (die Basisübertragungskapazität) wird das Netz von UCS und in bestimmten Fällen das dritter Anbieter sein. Der VNS-Dienst ([18])ist ein multilateraler Dienst ([19]) im Gegensatz zu den von den Unisource-Gesellschaftern an ihren inländischen Kundenstamm vermarkteten virtuellen Privatnetz (VPN ([20]))-Diensten. VPN-Dienste können auf ausländische Kundenstandorte ausgedehnt werden. Die Verfügbarkeit (und die Merkmale) einer derartigen VPN-Erweiterung hängen jedoch von bilateralen Vereinbarungen ab, die der nationale Anbieter mit Telekommunikationsbetreibern in anderen Ländern schließt.

— Datendienste und Datennetze

(35) Bei Datendiensten werden die Uniworld-Dienstleistungen anfänglich auf dem jetzigen europaweiten Angebot von Unisource und AT&Ts BCS-E beruhen, aber wegen der verschiedenen Einwahlknoten (nachfolgend: POP) für die bestehenden Datennetze der Muttergesellschaften eine bessere geographische Versorgung als die bisherigen Angebote aufweisen.

Außerdem wird Uniworld neue Datendienste wie die Hochgeschwindigkeits-LAN ([21])-Zusammenschaltung, Bandbreitendienste mit hoher Geschwindigkeit, Netzübergänge und Internet-Zugänge für Großkunden (mit erhöhter Qualität und Sicherheit) einführen.

Daneben werden weitere Dienste eingeführt, nämlich integrierte Dienste ([22]) (für Sprache und Daten) wie Videokonferenzen, Festnetz-Mobilnetz-Integration, Telearbeit, Bandbreite auf Abruf und Anrufzentralen, einschließlich automatischer Anrufumleitung in Echtzeit ([23]), sowie das Fernmanagement von Kundendatennetzen.

Uniworld wird die vorhandenen internationalen Datennetze, die von den Muttergesellschaften auf Uniworld übertragen wurden, integrieren. Da diese Netze zur Zeit nicht zusammenarbeiten, wird ein Teil der Integration die Standardisierung der Lieferplattformen für alle Dienste betreffen. Das integrierte Netz wird durch die Einrichtung zusätzlicher Einwahlknoten (POP) erweitert, insbesondere in Schlüsselmärkten wie Deutschland und Italien, wo die Versorgung zur Zeit sehr schlecht ist. Die Verkehrsintegration wird die Einrichtung von Einwahlknoten in Ländern ermöglichen, in denen dies für eine einzige Verkehrsart unwirtschaftlich wäre.

(36) Die inländischen Datendienste und Datennetze in den Heimatländern und im Vereinigten Königreich werden nicht auf Uniworld übertragen, sondern verbleiben bei Unisource bzw. AT&T UK. Jeder Unisource-Gesellschafter wird als Unisource-Vertriebshändler für diese inländischen Produkte in seinem Heimatland tätig werden.

([16]) Diese Marktdefinition entspricht der Definition der Kommission in der Sache BT-MCI (Entscheidung 94/579/EG der Kommission, ABl. L 223 vom 27. 8. 1994, S. 36, Randnummer 5) und in den Sachen Atlas und Global One (Entscheidungen 96/546/EG und 96/547/EG der Kommission, ABl. L 239 vom 19. 9. 1996, S. 23 bzw. 57, Randnummern 4 bis 15 bzw. 5 bis 16).

([17]) Dieser Dienst entspricht im wesentlichen dem Dienst der Phase II, der gemeinsam von Unisource und AT&T im Rahmen der EVUA-Ausschreibung entwickelt wurde.

([18]) Er bietet auch über den gemeinsamen Mindeststandard hinausgehende Merkmale, beschränkt sich jedoch auf ein kleineres geographisches Gebiet — nämlich Europa — als der WorldSource-VNS-Dienst, mit dessen Vertrieb Unisource und AT&T UK auf dem europäischen Festland bzw. in Großbritannien begonnen haben.

([19]) Definition siehe Fußnote 9.

([20]) Virtuelle Privatnetzdienste wurden entwickelt, um den Unternehmen die Funktionalität eines echten Privatnetzes anbieten zu können, ohne daß der betreffende Telekommunikationsbetreiber in Mietleitungen zu investieren braucht. Ein Teil des öffentlichen Netzes ist den Kunden vorbehalten, die dieses wie ein separates Netz benutzen.

([21]) Local Area Network.

([22]) EVUA hat 1996 eine neue Ausschreibung für integrierte Sprach- und Datendienste veröffentlicht.

([23]) Zu den Anwendungen dieses Dienstes werden Buchungszentren, Kundendienstzentren sowie Wartungs- und Garantieabwicklungszentren gehören. Für diese Dienste sind europaweit gebührenfreie Rufnummern erforderlich (0800).

— Nachrichtenübermittlung

(37) Die Nachrichtenübermittlung umfaßt elektronische Post und EDI (Electronic Data Interchange). Nach jetziger Planung soll Uniworld die Plattform von AT&T für die Nachrichtenübermittlung (Easylink) statt der vorhandenen Unisource-Plattform (400Net) nutzen.

b) *Nachfrage*

(38) Dienstleistungen innerhalb dieser beiden Kategorien werden im wesentlichen von großen multinationalen Unternehmen, über große Entfernungen hinweg tätigen Unternehmen sowie bedeutenden nationalen und sonstigen intensiven Telekommunikationsnutzern nachgefragt, häufig als Alternative zur Bereitstellung durch das Unternehmen selbst. Die Parteien haben diesbezüglich mehrere weltweit und europaweit tätige multinationale Unternehmen mit erheblichen Ausgaben im internationalen Telekommunikationsverkehr als die ersten Zielkunden für Uniworld ermittelt. Diese Auswahl schließt jedoch nicht aus, daß Uniworld-Dienste auch anderen Kunden mit ähnlichen Bedürfnissen angeboten werden.

Sehr große Unternehmen, die in einer Vielzahl von Ländern präsent sind, benötigen Verbindungen zwischen räumlich weit voneinander entfernten Standorten in verschiedenen Ländern. Die dafür erforderlichen Dienstleistungen müssen besonderen Merkmalen entsprechen, die ihrerseits einer spezifischen Nachfrage der Benutzer entsprechen. Hierzu gehören insbesondere grenzüberschreitende Dienstleistungen bei gleichbleibend hohem Leistungsniveau, um etwaigen Unzulänglichkeiten der lokalen Infrastruktur zu begegnen, die zeitliche Verfügbarkeit, die problemlose Handhabung verschiedener Zeitzonen, Sprachen und Währungen.

Außerdem erwarten die Kunden von den Anbietern der vorerwähnten Dienstleistungen, daß sie für alle globalen Dienste die volle Verantwortung übernehmen und für jede im Rahmen der Dienstleistungserbringung auftretende Eventualität einen einzigen Ansprechparter haben.

Die Anbieter haben in diesem Zusammenhang viel unternommen, doch befindet sich die Erbringung wirklich nahtloser Dienstleistungen zur Zeit — insbesondere beim Kundendienst und der globalen Abrechnung sowie der Infrastrukturerrichtung im Ausland (letzteres aufgrund der unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen in den verschiedenen Ländern) — noch im Anfangsstadium.

2. *Geographischer Markt*

(39) Mit den Uniworld-Dienstleistungen sollen paneuropäische Kundenbedürfnisse befriedigt werden. Uniworld wird keine rein inländischen Dienstleistungen erbringen (mit Ausnahme der nationalen Ausläufer ihrer paneuropäischen Dienstleistungen). Wie in Randnummer 13 dargelegt wurde, wird eine Ausdehnung der Uniworld-Dienstleistungen über Europa hinaus nur mit Hilfe der bilateralen Vereinbarungen einer der Muttergesellschaften möglich sein. Als geographischer Markt sind demnach der EWR und die Schweiz zu betrachten [24].

Wie bereits erwähnt wurde, kümmert sich Uniworld nicht um die Erbringung rein inländischer Dienstleistungen. Angesichts der zwischen Uniworld, Unisource und ihren Gesellschaftern bestehenden Beziehungen hat Uniworld Einfluß auf die einheimischen Märkte der Unisource-Gesellschafter, auf denen diese eine beherrschende Stellung innehaben.

3. *Marktanteile der Parteien*

Der paneuropäische Markt für nichtvorbehaltene Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen

(40) Der gemeinsame Marktanteil der Parteien im EWR und in der Schweiz beträgt rund 10 % bei Datendiensten und 10 % in der Nachrichtenübermittlung. Für IVPN-Dienste und netzbezogene Auslagerung sind keine Daten verfügbar.

4. *Wettbewerb auf den Märkten*

Der paneuropäische Markt für nichtvorbehaltene Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen

(41) Nach Angaben der Parteien wird der in Frage kommende Teil des europäischen Marktes bei IVPN von 1,9 Mrd. USD im Jahr 1995 auf 4,2 Mrd. USD im Jahr 2005 und bei Datendiensten im gleichen Zeitraum von 2,9 Mrd. USD auf 4 Mrd. USD wachsen.

Concert von BT-MCI und Atlas/Global One werden voraussichtlich bedeutende Marktteilnehmer werden. Außerdem sind andere wichtige Akteure wie Sita und IPSP (International Private Satellite Partners) zu berücksichtigen.

G. Nach der Intervention der Kommission vorgenommene Änderungen und eingegangene Verpflichtungen

(42) Bestimmte Merkmale des angemeldeten Vorhabens schienen mit den Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft unvereinbar zu sein. Die Kommission hatte

[24] Diese Definition stimmt mit der Definition des grenzüberschreitenden regionalen Marktes in der Entscheidung 96/546/EG in der Sache Atlas (Randnummer 12), vgl. Fußnote 16, und in der Unisource-Entscheidung (Randnummer 30) überein.

die Parteien daher am 7. Mai 1996 schriftlich von ihren Bedenken in Kenntnis gesetzt. Diese haben im Laufe des Anmeldeverfahrens die ursprünglichen Vereinbarungen geändert und sind gegenüber der Kommission Verpflichtungen eingegangen.

1. *Vertragsänderungen betreffend die Mitteilung der Einzelhandelspreise an Uniworld*

(43) Die Parteien werden in den angemeldeten Vereinbarungen die Verpflichtung der Vertriebshändler, Preisinformationen über bestimmte Kunden an Uniworld weiterzugeben, aufheben. Entschließt sich ein Vertriebshändler, seine Einzelhandelspreise Uniworld nicht mitzuteilen, so können seine Kunden die Möglichkeiten der zentralen Abrechnung durch Uniworld nicht voll ausschöpfen.

2. *Verpflichtungszusagen der Parteien*

(44) Die Parteien sind ferner die nachstehenden Verpflichtungen eingegangen. Ihre Einhaltung ist eine Bedingung für die Gültigkeit dieser Entscheidung im Sinne des Artikels 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17.

a) ***Diskriminierungsverbot***

(45) Alle Unisource-Gesellschafter und Unisource erklären, daß weder Unisource noch seine Tochtergesellschaften Uniworld für die Zusammenschaltung mit PSTN-, ISDN- und PSDN-Netzen sowie Mietleitungen in den Heimatländern der Unisource-Gesellschafter Geschäftsbedingungen anbieten werden, die Uniworld begünstigen.

(46) Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, nach der vollständigen, effektiven Liberalisierung der Telekommunikationsinfrastruktur und -dienstleistungen in ihren jeweiligen Ländern sämtliche Transaktionen mit i) AT&T und ii) jedem anderen Gesellschafter im bilateralen Korrespondenzverkehr unter den gleichen Bedingungen abzuwickeln, die Dritten im Hinblick auf vorbehaltene Anlagen und Dienstleistungen sowie auf Anlagen und Dienstleistungen gewährt werden, bei denen sie über eine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 86 EG-Vertrag verfügen.

b) ***Schutz vertraulicher Informationen***

(47) Unisource und alle seine Gesellschafter verpflichten sich, von Dritten erhaltene vertrauliche Informationen nicht mißbräuchlich zugunsten von Uniworld zu verwenden, und werden bezüglich Uniworld dafür sorgen, daß die für den Schutz vertraulicher Informationen im Rahmen der Unisource-Entscheidung eingegangenen Verpflichtungen eingehalten werden und ihre Erfüllung nicht erschwert wird.

c) ***Verhinderung von Quersubventionen***

(48) Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, keinem im Rahmen der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen Quersubventionen zu gewähren, die aus Erlösen aus dem Betrieb eines Geschäftsbereichs finanziert werden, den sie aufgrund ausschließlicher Rechte betreiben oder in dem sie eine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 86 EG-Vertrag innehaben.

d) ***Verhinderung von Kopplungsgeschäften***

(49) Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, den Verkauf von Uniworld-Dienstleistungen nicht an den Verkauf einer von ihnen angebotenen Dienstleistung zu koppeln. Außerdem werden sie, solange sie auf dem Markt für Telekommunikationsdienstleistungen und/oder -infrastrukturen eine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 86 EG-Vertrag innehaben, Angebote von Uniworld-Diensten in Verbindung mit eigenen Diensten in einer Weise abgeben, daß der Kunde in den Vertragsunterlagen den Preis und die sonstigen Bedingungen klar erkennen kann, und sie werden gewährleisten, daß jede Angebotskomponente zu gleichwertigen Bedingungen auch einzeln verfügbar ist.

3. *Die Haltung von AT&T*

(50) Die Kommission setzte AT&T im Laufe ihrer Untersuchung ihre Bedenken bezüglich des Zugangs europäischer, am vorliegenden Vorhaben nicht beteiligter Telekommunikationsbetreiber zu den Vereinigten Staaten über die AT&T-Infrastruktur auseinander, die in diesem Land nach wie vor besonders zugänglich ist. Im Rahmen der nachfolgenden Diskussion erläuterte AT&T im Detail seine Verpflichtungen aufgrund der US-amerikanischen Vorschriften in bezug auf seine internationalen Einrichtungen und Dienste, insbesondere in bezug auf die Zusammenschaltung mit seinen Netzen. AT&T bestätigte außerdem, daß es alle relevanten US-amerikanischen Rechtsvorschriften und FCC-Regeln, denen es hinsichtlich seiner internationalen Einrichtungen und Dienstleistungen unterliegt, einhalten wird.

(51) Um den Zugang europäischer Telekommunikationsbetreiber, die an dem vorliegenden Vorhaben nicht beteiligt sind, noch besser zu gewährleisten und negative Auswirkungen des Vorhabens auf diese Betreiber auszuschließen, hat AT&T der Europäischen Kommission folgende Angebote unterbreitet, die als solche akzeptiert wurden:

1. AT&T unterrichtet die Europäische Kommission unverzüglich über alle bei der FCC eingereichten Beschwerden über den Zugang zu oder die Zusammenschaltung mit internationalen Einrichtungen von AT&T, einschließlich über bei

der FCC eingereichte Beschwerden über bilaterale Korrespondenzvereinbarungen, sofern die Beschwerdeführer Telekommunikationsbetreiber oder Diensteanbieter aus dem EWR oder der Schweiz sind. AT&T unterrichtet die Europäische Kommission von allen von der FCC getroffenen abschließenden Entscheidungen über solche Beschwerden.

2. AT&T verpflichtet sich hinsichtlich der Betreiber mit Lizenzen für internationale Einrichtungen im EWR und in der Schweiz, mit denen AT&T zur Zeit eine Verrechnungspreisvereinbarung geschlossen hat, für Verkehr im Rahmen des bilateralen Korrespondenzsystems Verrechnungspreise auf Kostenbasis anzubieten, die in keinem Fall über den niedrigsten Verrechnungspreisen liegen, die zwischen AT&T und einem Unisource-Gesellschafter angewendet werden.

3. Hinsichtlich der Betreiber mit Lizenzen für internationale Einrichtungen im EWR und in der Schweiz, mit denen AT&T möglicherweise zu einem späteren Zeitpunkt Verrechnungspreisvereinbarungen schließen wird, verpflichtet sich AT&T, Verrechnungspreise auf Kostenbasis anzubieten, die in keinem Fall über dem niedrigsten Verrechnungspreis liegen, der zu diesem Zeitpunkt zwischen AT&T und einem Unisource-Gesellschafter angewendet wird.

H. Bemerkungen Dritter

(52) Nach der Veröffentlichung einer Mitteilung gemäß Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 3 des Protokolls 21 zum EWR-Abkommen [25] gingen bei der Kommission drei Bemerkungen zum Uniworld-Vorhaben ein. Das Hauptaugenmerk dieser Bemerkungen lag auf den von den Parteien unterbreiteten Änderungen und Zusagen. Insgesamt wurden diese Änderungen und Zusagen begrüßt. In einigen Bemerkungen wurde jedoch auf die Notwendigkeit einer zusätzlichen Bedingung hingewiesen, die die auf Gegenseitigkeit beruhende Nichtdiskriminierung von AT&T im bilateralen Korrespondenzverkehr durch Unisource-Gesellschafter betraf. Eine generelle Bemerkung betraf die Notwendigkeit von Buchprüfungs-, Buchführungs- und Berichterstattungspflichten in bezug auf die Uniworld-Tätigkeiten als Möglichkeit zur Durchsetzung der auferlegten Bedingungen. Schließlich verwiesen einige Bemerkungen darauf, daß die Kommission alle Allianzen gleich behandeln, d. h. gleiche Bedingungen für alle schaffen müsse.

(53) Die Kommission hat alle eingegangenen Bemerkungen sorgfältig geprüft und ist zu dem Schluß gelangt, daß die meisten Kommentare von ihr bereits angesprochen und mit den Parteien, die zu den aufgeworfenen Fragen zufriedenstellende Antworten und Zusagen gegeben haben, ausführlich erörtert worden sind. Daher hatten diese Bemerkungen keinen Einfluß auf die in der Mitteilung nach Artikel 19 Absatz 3 beschriebene grundlegende Haltung zu den angemeldeten Vereinbarungen. Im Interesse der Rechtssicherheit legt die Kommission jedoch eine zusätzliche Bedingung fest, die die auf Gegenseitigkeit beruhende Nichtdiskriminierung von AT&T durch die Unisource-Gesellschafter betrifft, und dehnt die in der Unisource-Entscheidung vorgesehenen Buchprüfungs-, Buchführungs- und Berichterstattungspflichten auf die Uniworld-Tätigkeiten aus.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

1. *Strukturelles kooperatives Gemeinschaftsunternehmen*

(54) In Uniworld werden die Geschäftstätigkeiten der Muttergesellschaften bei liberalisierten Telekommunikationsdienstleistungen auf einer Reihe von europaweiten und Drittlandsmärkten zusammengelegt; außerdem soll das Unternehmen diese Tätigkeiten auf den betreffenden Märkten fortentwickeln. Das Gemeinschaftsunternehmen führt zu erheblichen Veränderungen in der Struktur der Muttergesellschaften, denn es stellt einen wesentlichen Schritt zur Bereitstellung von Dienstleistungen dar, die ihrer Art und ihrem Umfang nach weit über die derzeitigen nationalen Aktivitäten hinausreichen. Zu diesem Zweck haben die Muttergesellschaften für die Erbringung und das Marketing von Telekommunikationsdienstleistungen erhebliche Vermögenswerte in Uniworld eingebracht.

a) *Gemeinsame Kontrolle*

(55) Die Struktur von Uniworld hat zur Folge, daß keine der Muttergesellschaften allein in der Lage ist, einen spürbaren Einfluß auf die Entscheidungen von Uniworld auszuüben. Da die meisten Entscheidungen mit der Mehrheit („super majority") der Stimmen angenommen werden müssen und AT&T über Vetorechte verfügt, kontrollieren die beiden Muttergesellschaften Uniworld also gemeinsam.

b) *Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens*

(56) Vor dem Uniworld-Vorhaben waren die Muttergesellschaften bei der Erbringung von Datendiensten tatsächliche Wettbewerber und bei der Erbringung von IVPN-Sprachtelefondiensten zumindest potentielle Wettbewerber. Danach bleiben die Muttergesellschaften bei allen Dienstleistungen innerhalb des

[25] ABl. C 44 vom 12. 2. 1997, S. 4.

sogenannten Marktes für nichtausschließliche Dienste [26] zumindest potentielle Wettbewerber. Außerdem wird Uniworld keine eigenen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten durchführen. Es wird aufgrund von Vereinbarungen über geistiges Eigentum Zugang zu den Forschungskapazitäten und den urheberrechtlich geschützten Technologien von AT&T, Unisource und den Unisource-Gesellschaftern haben. Diese Dienste sind nämlich, wie weiter oben beschrieben wurde, vom Wettbewerbsverbot ausgenommen.

(57) Demnach vertritt die Kommission die Auffassung, daß Uniworld als kooperatives Gemeinschaftsunternehmen anzusehen ist.

2. *Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf Uniworld*

(58) Die Vereinbarungen zwischen Unisource und AT&T fallen in den Anwendungsbereich des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, da sie den Wettbewerb zwischen den Muttergesellschaften bei einigen Dienstleistungen, die zum Markt der nichtvorbehaltenen Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen gehören, einschränken. Derartige Wettbewerbsbeschränkungen beeinträchtigen den Handel zwischen Mitgliedstaaten.

a) ***Datendienste und Datennetze***

(59) AT&T und Unisource sind bei der Bereitstellung von Datendiensten und Datennetzen tatsächliche Wettbewerber. Beide Unternehmen verfügen über ein eigenes globales europäisches Datennetz und entsprechende Dienste. Nach eigenen Schätzungen (auf der Grundlage einer unabhängigen Studie) verfügen sie über einen gemeinsamen Anteil von rund 10 % am paneuropäischen Datenmarkt für Unternehmen (Unisource rund 6,5 % und AT&T weniger als 5 %). Diese Schätzung berücksichtigt jedoch nicht die Anteile der Parteien am Markt für öffentliche Datennetzdienste (X.25 und Frame-Relay), auf dem Unisource gegenwärtig und auch nach dem Vorhaben für eigene Rechnung (ausschließlich inländische Dienste in den Heimatländern und vermutlich in anderen Ländern innerhalb des Vertragsgebiets) und als Uniworld-Vertriebshändler in den Heimatländern [27] aktiv sein wird und auch AT&T bereits tätig ist und tätig bleiben wird. Die Marktanteile in den Heimatländern und im Vereinigten Königreich sind wesentlich größer.

Außerdem hatten beide Muttergesellschaften bereits Dienstleistungsverträge mit einer Vielzahl von Abnehmern in verschiedenen EWR-Ländern unterzeichnet.

(60) Die geographische Reichweite und die Merkmale beider Netze ähneln einander stark, wobei die einzelnen Einwahlknoten (POP) zuweilen verschiedene Standorte innerhalb derselben Länder abdecken. Unisource verfügt über ein weitreichendes Angebot in den Heimatländern seiner Gesellschafter, während AT&T über ein ausgedehntes Netz im Vereinigten Königreich verfügt. In anderen großen Märkten (wie Frankreich, Deutschland oder Italien) bieten sie mit einigen Einwahlknoten in einigen der größten Städte eine ähnlich große Reichweite an.

(61) Im Bereich der Datendienste wird Uniworld anfangs die gegenwärtigen Datendienste seiner Muttergesellschaften vermarkten. Zumindest während der Anfangszeit also werden die Uniworld-Dienstleistungen aus technischer Sicht nicht brandneu sein. Im übrigen wird ihre Reichweite nur in Europa besser als anderswo sein.

b) ***IVPN-Sprachtelefondienste***

(62) AT&T, Unisource und die Unisource-Gesellschafter müssen bei diesen Dienstleistungen aus folgenden Gründen zumindest als potentielle Wettbewerber angesehen werden:

Vor dem Uniworld-Vorhaben verfügten AT&T und Unisource über getrennte Aktivitäten im Bereich der IVPN-Sprachtelefondienste.

— Unisource hatte gerade begonnen, ein begrenztes IVPN-Angebot auf der Grundlage einer über PTT Telecom verfügbaren Technologie und mit Hilfe der Netze und Plattformen der einzelnen Unisource-Gesellschafter zu vermarkten (das sogenannte Netz der Phase I).

— AT&T bietet den US-Kunden seit 1985 einen VPN-Dienst unter der Marke SDN (Software Defined Network) an. Eines der Merkmale dieses Dienstes (das Global Software Defined Network bzw. GSDN) gibt US-Kunden die Möglichkeit, außeramerikanische Standorte in ihr SDN-Netzumfeld einzubeziehen. Mit GSDN sind Anrufe aus den USA mit denselben Merkmalen wie innerhalb der USA möglich. Für Anrufe, die in den USA enden, gelten hingegen alle im Nicht-US-Dienst vorhandenen Merkmale. GSDN wird im Rahmen bilateraler Vereinbarungen mit AT&T und ausländischen Telekommunikationsbetreibern angeboten.

— Im Rahmen seiner Beteiligung an WordPartners Company and Association haben Unisource und AT&T UK außerdem gegen Ende des Jahres 1995 in 14 europäischen Ländern den World-Partners-VNS-Dienst lanciert. Dieser Dienst wird zunächst an einen begrenzten Kundenstamm vermarktet. Der von Uniworld (Uniworld VNS) zu vermarktende IVPN-Dienst und der World-Source-VNS-Dienst eignen sich für i) alle potentiellen Abnehmer des Uniworld-VNS-Dien-

[26] Siehe Fußnote 13.
[27] In beiden Fällen aufgrund der Gesellschafter.

stes in Europa und ii) alle Abnehmer mit innereuropäischem Bedarf (d. h. mit zumindest in zwei europäischen Ländern zu verbindenden Standorten). Außerdem werden beide Dienste über dasselbe Grundnetz erbracht.

c) *Nachrichtenübermittlung*

(63) Sowohl Unisource als auch AT&T sind am Gemeinschaftsmarkt der Nachrichtenübermittlung mit einem von ihnen genannten Anteil von 10 % tätig (Unisource[28]) mit seiner Plattform und seinem Dienst 400Net mit 5 % und AT&T mit seinem Easylink Messaging Network mit 5 %).

3. *Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf vertragliche Bestimmungen*

(64) Die vertraglichen Vereinbarungen enthalten Vorschriften, die den Wettbewerb zwischen AT&T, Unisource und den Unisource-Gesellschaften noch weiter einschränken:

1. die Lieferbeziehungen zwischen Uniworld und seinen Muttergesellschaften gemäß Artikel 10 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen,

2. das Wettbewerbsverbot gemäß Artikel 2 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen,

3. die Alleinvertriebsvereinbarungen für die Länder der Unisource-Gesellschafter in den Rahmenvereinbarungen über den Vertrieb.

(65) Die Lieferbeziehungen zwischen Uniworld und den Muttergesellschaften aufgrund von Artikel 10 und das Wettbewerbsverbot aufgrund von Artikel 12 der GU-Vereinbarung sind als Nebenabreden anzusehen, die folglich nicht getrennt vom Uniworld-Vorhaben gemäß Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen gewürdigt werden.

— Aufgrund der in den Vereinbarungen zwischen Uniworld und seinen Muttergesellschaften vorgesehenen Geschäftsbeziehungen wird gewährleistet, daß Uniworld zu den bestmöglichen Bedingungen Zugang zu den Dienstleistungen und Infrastrukturen der Muttergesellschaften haben wird. Dies ist Voraussetzung für einen erfolgreichen Eintritt von Uniworld in den Markt.

— In dem Wettbewerbsverbot spiegelt sich das feste Engagement jeder Muttergesellschaft gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen wider. Dieses Verbot ist vor dem Hintergrund des endgültigen Rückzugs der Muttergesellschaften zumindest aus dem Markt der sogenannten ausschließlichen Dienstleistungen zu sehen.

(66) Die Alleinvertriebsvereinbarungen für die Länder der Unisource-Gesellschafter fallen hingegen in den Anwendungsbereich des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, weil sie die Abschottung der nationalen Märkte, auf denen die einzelnen Unisource-Gesellschafter für die meisten Telekommunikationsnetze und -dienste über beherrschende Stellungen verfügen, bezwecken oder bewirken und Einfuhren aus anderen EWR-Ländern verhindern. Hierdurch könnten die Wettbewerbsbedingungen im EWR beeinträchtigt werden. Im Gegensatz zu den anderen wettbewerbsbeschränkenden Vorschriften kann die Kommission diese Alleinvertriebsvereinbarungen nicht als Nebenabreden zur Gründung des Gemeinschaftsunternehmens ansehen, da nichtausschließliche Formen des Vertriebs möglich sind, die weder der Qualität noch der Vermarktung der Dienstleistungen schaden würden.

4. *Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten*

(67) Allein aufgrund der Art der in sein Geschäftsfeld fallenden Dienstleistungen wird Uniworld auf den innergemeinschaftlichen Handel spürbare Auswirkungen haben, weil es nichtvorbehaltene Dienstleistungen zwischen jeweils zwei Mitgliedstaaten bzw. innerhalb der einzelnen Mitgliedstaaten erbringen wird.

Diese Auffassung steht im übrigen im Einklang mit der in den Telekommunikationsleitlinien von der Kommission vertretenen Ansicht, daß Vereinbarungen über nichtvorbehaltene Dienstleistungen sowie über technische Ausstattung und Raumsegment-Infrastruktur eine potentielle Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten darstellen[29].

Die in den Anwendungsbereich des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen fallende Alleinvertriebsvereinbarung für die Länder der Unisource-Gesellschafter schützt die Muttergesellschaften auf ihren jeweiligen Inlandsmärkten und trägt zur Teilung des Binnenmarkts entlang der nationalen Grenzen bei. Daher beeinträchtigt diese Vorschrift, die keine Nebenabrede darstellt, den Handel zwischen Mitgliedstaaten sowie zwischen Mitgliedstaaten und EFTA-Ländern.

[28] Unisource verfügt in den Niederlanden über einen Marktanteil von 45 %, in Schweden von 25 %, in der Schweiz von 20 % und in Portugal, Finnland und Dänemark von jeweils weniger als 5 %. Die Marktpräsenz in den anderen EWR-Ländern liegt unter 1 %. AT&T ist mit 10 % am britischen Markt und mit weniger als 1 % am restlichen EWR-Markt beteiligt.

[29] Siehe Erwägungsgrund 39 der Richtlinien.

B. **Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag bzw. Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen**

1. *Technischer und wirtschaftlicher Fortschritt*

(68) Uniworld wird im Vergleich zum gegenwärtigen Angebot seiner Muttergesellschaften bessere Dienstleistungen bereitstellen. Auf diese Weise wird das Unternehmen für Großabnehmer eine effizientere Alternative als Unisource und AT&T sein.

(69) Die Zusammenlegung der Unisource- und AT&T-Ressourcen in Uniworld wird eine billigere und schnellere Ausweitung von Paneuropäischen Diensten ermöglichen, die von der Qualität, der geographischen Reichweite und Nahtlosigkeit her fortgeschrittener sind, als es das Angebot der beiden Muttergesellschaften sein könnte. Uniworld stellt die notwendige Struktur für die einheitliche Erbringung der in seinen Geschäftsbereich fallenden paneuropäischen nahtlosen Dienstleistungen bereit, indem es die Elemente dieser Dienstleistungen definiert und dafür Sorge trägt, daß die Dienstequalität an allen Stellen der Struktur dasselbe hohe Niveau erreicht. Außerdem organisiert Uniworld den Vertrieb der IVPN-Sprachtelefondienste und anderer Dienstleistungen über die EVUA-Abnehmer hinaus und verbessert die Reichweite für die US-Niederlassungen europäischer Unternehmen.

Neue Anbieter, auch bestehende Allianzen wie Unisource, sind noch nicht in der Lage, den Umfang an Dienstleistungen, die geographische Reichweite oder die Dienstequalität anzubieten, die multinationale Unternehmen für ihre zunehmend komplexen Geschäfte benötigen. So besteht nach Angaben der Parteien bei der Erbringung internationaler (paneuropäischer) Dienstleistungen für Unternehmen noch keine echte Nahtlosigkeit. Die gegenwärtigen Dienstleistungserbringer sind noch nicht zuverlässig genug, was auf die Kosten und die Schwierigkeiten bei der Errichtung der notwendigen Infrastruktur im Ausland sowie die Notwendigkeit eines rudimentären Kundendienstes und globaler Abrechnungssoftware zurückzuführen ist, die große Unternehmen benötigen, um ihr zunehmend internationales Geschäft verwalten zu können.

(70) Die Erbringung von IVPN-Diensten wird im Vergleich zur bestehenden Situation verbessert. IVPN-Dienste werden auf Wunsch der größten Kunden entwickelt, die im grenzüberschreitenden Verkehr dieselben Merkmale haben wollen, wie sie die inländischen Telekommunikationsbetreiber für nationale VPN-Dienste anbieten. Bislang konnte keine multilaterale internationale VPN-Lösung durch einen einzigen Betreiber gefunden werden. Aus diesem Grunde holte das EVUA Erkundigungen bei potentiellen Verkäufern derartiger Dienstleistungen ein, weil in Europa keine IVPN-Dienste erhältlich waren. IVPN-Angebote erfolgten im Rahmen bilateraler Vereinbarungen mit anderen Telekommunikationsbetreibern, was die Nahtlosigkeit bei der Bereitstellung dieser Dienstleistungen und die Ausdehnung der Netzmerkmale auf das Ausland beeinträchtigte.

Unisource und AT&T beabsichtigen, einen multilateralen IVPN-Dienst mit Hilfe des eigenen Netzes anzubieten. Dieser Dienst wird wirklich nahtlos sein und nach dem OSS-Grundsatz angeboten werden.

AT&T leistet einen äußerst wichtigen Beitrag zu diesem Dienst und Netz in Form von Know-how, geistigen Eigentumsrechten und Expertise, einschließlich des Kundendienstes und der globalen Abrechnungssoftware, die kommerziell nicht erhältlich sind und für die AT&T keinem anderen Unternehmen eine Lizenz erteilt hat, auch nicht den anderen Mitgliedern der WorldPartners Company and Association. Durch den materiellen und inmateriellen Beitrag von AT&T wird sich z. B. die Zeit für die Vermarktung des Dienstes der Phase II um fast 12 Monate verkürzen.

(71) Was die Datennetze und Datendienste betrifft, so wird Uniworld zunächst die Netze integrieren und rationalisieren und die verschiedenen Plattformen für die einzelnen Dienstleistungen aufeinander abstimmen und anschließend neue Übermittlungstechniken einführen.

Außerdem wird durch die Übertragung der internationalen Datennetze und Datendienste auf Uniworld die geographische Reichweite (POP) der gegenwärtig bestehenden Einzelnetze verbessert, z. B. in den Heimatländern für AT&T und im Vereinigten Königreich für Unisource. Kurz- bis mittelfristig werden zusätzliche POP installiert, um die gegenwärtig sehr beschränkte Gesamtversorgung in wichtigen Märkten wie Italien oder Deutschland zu verbessern. Durch die Zusammenlegung werden Kosteneinsparungen erzielt, da der Zugang zum Ausland umso billiger wird, je mehr neue POP installiert werden. Auf den Zugang entfallen immer noch die meisten direkten Kosten anderer Telekommunikationsanbieter.

(72) Was Datendienste betrifft([30]), so werden neue Dienste entwickelt, die sich weitgehend auf AT&T-Technologien und -Know-how stützen. Außerdem werden aufgrund der Nachfrage großer Kunden (oder von Verbänden wie den EVUA) neue Dienste lanciert, insbesondere integrierte (Sprachtelefon- und Daten-)Dienste. Derartige Dienste werden gegenwärtig in Europa von niemandem angeboten, wie aus der neuen Ausschreibung hervorgeht, die das EVUA veröffentlichen wird.

([30]) Von den Parteien unabhängige Quellen weisen auf die Bedeutung des Angebots von Basisdiensten (die jeder anbieten kann) in Form neuer Mehrwertdienste hin, da diese einen Wettbewerbsvorteil schaffen.

(73) Was die Dienste im Bereich der Nachrichtenübermittlung betrifft, so handelt es sich bei der gegenwärtigen Unisource-Plattform (440Net) zwar um eine europaweite Plattform, die sich aber außerhalb Europas nur auf wenige Standorte erstreckt. Außerdem fehlen dieser Plattform mehrere von den Kunden geforderte Merkmale, z. B. eine billige und leichte Zusammenschaltung mit anderen LAN-Plattformen, elektronischer Datenaustausch (EDI), geringere Fax- und Telexkosten usw. Nach Angaben der Parteien werden viel Geld und Zeit nötig sein, um die geographische Reichweite zu verbessern und die vorerwähnten Merkmale zu entwickeln. Nach den gegenwärtigen Plänen soll Uniworld daher die AT&T-Plattform für die Nachrichtenübermittlung (Easylink) verwenden, die diese Merkmale auf globaler Ebene ermöglicht. AT&T wird die diesbezüglichen Vermögenswerte in Europa auf Uniworld übertragen. Über das Schicksal von 400Net liegen keine Angaben vor, doch wird diese Plattform angesichts der vorerwähnten Pläne wahrscheinlich nicht fortgeführt werden.

(74) Abschließend ist also festzustellen, daß durch die Zusammenlegung der Vermögenswerte von Unisource und AT&T in Uniworld auf dem europäischen Telekommunikationsmarkt ein leistungsfähiger Wettbewerber entstehen wird, der glaubwürdig genug erscheint, um mit bedeutenden anderen Wettbewerbern wie Concert oder Atlas/Global One konkurrieren zu können.

(75) Durch die Alleinvertriebsvereinbarungen wird der Vertrieb verbessert, weil die Vertriebshändler ihre gesamten Marketingbemühungen auf ein Gebiet konzentrieren können. Der Alleinvertrieb schließt Passivverkäufe keinesfalls aus — die Kunden werden jederzeit ihren Hauptvertriebshändler wählen können — und beschränkt sich auf die ausschließlichen Dienstleistungen von Uniworld. Durch die Ernennung von AT&T zum US-Vertriebshändler für Uniworld-Dienstleistungen werden die Reichweite und das Diensteangebot von Uniworld für die US-Niederlassungen europäischer Kunden verbessert.

2. *Vorteile für die Verbraucher*

(76) Die Gründung von Uniworld bedeutet, daß die Verbraucher, vor allem die Großbenutzer von Telekommunikationsdienstleistungen, schneller in den Genuß eines verbesserten Sortiments neuer fortgeschrittener Dienstleistungen kommen werden, als die Muttergesellschaften in der Lage gewesen wären, im Alleingang zu bewerkstelligen. In diesem Zusammenhang ist bemerkenswert, daß einige dieser Dienste, wie die integrierten Dienste, die das EVUA verlangen wird, in Europa noch nicht verfügbar sind.

Außerdem werden diese Großbenutzer, also die Unternehmen, aufgrund des verbesserten Angebots auf europäischer und weltweiter Ebene effizienter operieren und mit ihren EWR- und weltweiten Wettbewerbern besser konkurrieren können.

Durch die Konsolidierung von Uniworld als leistungsfähigen alternativen Diensteanbieter werden die Kunden unter einer größeren Zahl leistungsfähiger Diensteanbietern wählen können.

(77) Die Alleinvertriebsregelung wird, wie weiter oben beschrieben wurde, dafür sorgen, daß bei Schwierigkeiten mit Verträgen im Zusammenhang mit der Dienstleistungserbringung überall innerhalb desselben Gebiets nur ein Ansprechpartner kontaktiert werden muß.

3. *Unerläßlichkeit*

(78) Uniworld ist unerläßlich, um die vorerwähnten Vorteile zu erzielen:

— AT&T's Angebot an nichtvorbehaltenen Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen in Europa war nicht komplett, da es keinen IVPN-Sprachtelefondienst auf einem hierfür geeigneten Netz umfaßte. AT&T veranschlagte 1993 die Kosten für einen einseitigen Einstieg in den IVPN-Sektor in Europa auf 1 Mrd. USD in zehn Jahren. AT&T kann mit seinem gegenwärtigen GDSN-Dienst in den Vereinigten Staaten in Europa keinen entsprechenden Service bieten, der mit den Unzulänglichkeiten der lokalen Infrastruktur fertig wird und Nahtlosigkeit oder einheitliche Merkmale/Funktionalität unabhängig vom Standort gewährleistet.

— Der gegenwärtige von Unisource erbrachte Dienst, der sogenannte Dienst der Phase I, war eine Zwischenlösung, die nicht dem gemeinsamen WorldSource-Mindeststandard entsprach. Der Dienst der Phase II war, wie bereits gesagt, nur aufgrund der bedeutenden Beiträge von AT&T insbesondere im Bereich des Kundendienstes und der globalen Abrechnungssoftware möglich. Die Beiträge von AT&T führten im übrigen dazu, daß der Dienst der Phase II 12 Monate früher in Betrieb genommen werden konnte.

(79) In dem vorliegenden besonderen Fall reichen weniger wettbewerbsbeschränkende Lösungen wie die ursprünglich von den Muttergesellschaften geschlossenen Teamvereinbarungen nicht aus, um die vorerwähnten Vorteile zu erzielen, weil sie keinen stabilen Rahmen für eine partnerschaftliche Fortentwicklung bieten.

(80) Außerdem ist die Beteiligung von Unisource an WorldPartners als Ersatz für die Gründung von Uniworld nicht ausreichend, weil WorldPartners kein Diensteanbieter ist, sondern für eine leichtere globale Konnektivität zwischen seinen Mitgliedern

sorgt. WorldPartners stellt lediglich gemeinsame Standards für die Merkmale bestimmter Dienstleistungen auf. Auch dies stellt keinen stabilen Rahmen für eine Fortentwicklung der Partnerschaft dar.

Außerdem bietet Uniworld ein kompletteres Sortiment als WorldPartners an, dessen Angebot sich auf IVPN, Frame-Relay und Privatleitungen beschränkt.

(81) Im Bereich des Alleinvertriebs behalten sich die Investoren in einer Allianz wie der vorliegenden sehr häufig das Vertriebsrecht in ihren jeweiligen Heimatmärkten als Gegenleistung für ihre Investitionsaufwendungen vor. Im vorliegenden Falle werden die Gebiete der Vertriebshändler nicht völlig geschlossen sein, da das letzte Wort hinsichtlich der Wahl des Vertriebshändlers beim Kunden liegt und auf jeden Fall bei den meisten Verträgen mehr als ein Vertriebshändler beteiligt sein wird (entweder als Haupt- oder als Nebenvertriebshändler). Derartige Vertriebsrechte können als unerläßlich angesehen werden, um das von den Vertriebshändlern gegenüber Uniworld eingegangene Engagement zu untermauern.

Im übrigen hat die Kommission bei anderen ähnlichen Allianzen anerkannt, daß die geistigen Eigentumsrechte der Muttergesellschaften durch den Alleinvertrieb besser geschützt werden als durch andere Vereinbarungen [31].

4. *Wahrung des Wettbewerbs*

(82) Die Kommission hat die Erfüllung dieser Voraussetzung in den oben beschriebenen relevanten Märkten auf der grenzüberschreitenden regionalen Ebene und auf der inländischen Ebene überprüft.

a) ***Paneuropäischer Markt***

(83) Im grenzüberschreitenden regionalen Markt der nichtvorbehaltenen Telekommunikationsdienstleistungen für Unternehmen wird Uniworld mit einem bedeutenden Wettbewerb konfrontiert. Fast alle Telekommunikationsallianzen versuchen, in diese Märkte einzusteigen.

Die Hauptkunden, auf die es die Telekommunikationsunternehmen absehen, sind definitionsgemäß sehr groß und verfügen über eine starke Verhandlungsposition. Es ist äußerst wichtig, in diesem Segment einige sehr große Kunden zu gewinnen. Diese stellen nämlich nicht nur eine wesentliche Einnahmequelle dar, sondern bedeuten für die Allianz einen wesentlichen Zuwachs ihres Bekanntheitsgrads und ihrer Glaubwürdigkeit.

Kunden dieser Art sind gut informiert und können auf Allianzen Druck ausüben, damit sich diese besser auf ihre Bedürfnisse einstellen (und die Preise senken). Ein Paradebeispiel für diesen bei Großkunden feststellbaren Trend ist die EVUA. Von den EVUA-Mitgliedern werden für Sprachtelefondienstleistungen jährlich insgesamt 2 Mrd. USD ausgegeben.

b) ***Nationale Märkte der Unisource-Gesellschafter***

(84) Die Bedenken der Kommission bezüglich der Stellung der Unisource-Gesellschafter auf ihren jeweiligen nationalen Märkten wurden durch die in der Unisource-Entscheidung beschriebenen Bedingungen und Auflagen und die darin genannten Änderungen der aufsichtsrechtlichen Situation aus dem Wege geräumt [32]. Die Kommission hat jedoch gegenüber den Parteien Bedingungen und Auflagen hinsichtlich der Nichtdiskriminierung, des Schutzes vertraulicher Informationen, der Verhinderung von Quersubventionen und von Kopplungsgeschäften festgelegt, durch die die Tragweite der gegenüber den Unisource-Muttergesellschaften festgelegten ähnlichen Bedingungen und Auflagen auf die Uniworld-Tätigkeiten ausgedehnt werden.

(85) Hinsichtlich des Alleinvertriebs gelangte die Kommission zu dem Schluß, daß Passivverkäufe den Kunden mit einer gewissen Verhandlungsmacht die Möglichkeit geben, Wettbewerbsmargen zwischen der Uniworld-Muttergesellschaft, die in ihrem Gebiet als Alleinvertriebshändler tätig ist, und der anderen Muttergesellschaft, die dieselbe Uniworld-Dienstleistung möglicherweise zu einem niedrigeren Preis anbietet, auszunutzen. Dabei ist noch wichtiger, daß die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen der Alleinvertriebsvereinbarungen wahrscheinlich in zunehmendem Maße durch die Verfügbarkeit alternativer Infrastrukturen und die Zusammenschaltung mit dem inländischen PSTN-Netz unter nichtdiskriminierenden Bedingungen aufgewogen werden, wodurch Wettbewerb für Uniworld und für jede der als Uniworld-Alleinvertriebshändler tätige Muttergesellschaften entstehen wird.

5. *Schlußfolgerung*

(86) Die Kommission ist zu dem Ergebnis gelangt, daß sämtliche Voraussetzungen für die Gewährung einer Einzelfreistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen für die Gründung von Uniworld und die vorstehend erörterten Wettbewerbsbeschränkungen erfüllt sind.

C. Dauer der Freistellung, Bedingungen und Auflagen

(87) Gemäß Artikel 8 der Verordnung Nr. 17 und Protokoll 21 zum EWR-Abkommen ist eine Entscheidung

[31] Siehe Entscheidung 96/546/EG, Atlas, Erwägungsgrund 58 (Fußnote 16).

[32] Siehe Randnummern 39 bis 71.

in Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen für einen bestimmten Zeitraum zu gewähren und kann mit Bedingungen und Auflagen verbunden werden. Gemäß Artikel 6 der Verordnung Nr. 17 darf der Zeitpunkt des Wirksamwerdens einer solchen Entscheidung nicht vor dem Zeitpunkt der Anmeldung liegen. Deshalb wird die mit dieser Entscheidung gewährte Freistellung für die Gründung von Uniworld und die mit ihr verbundenen, oben beschriebenen Vereinbarungen vom Zeitpunkt des Beginns der Gültigkeit der Unisource-Entscheidung bis zum Ablauf ihrer Gültigkeit wirksam. Die Kommission hat in diesem Zusammenhang der Beziehung zwischen den beiden Fällen und insbesondere der Tatsache Rechnung getragen, daß Unisource eine der Uniworld-Muttergesellschaften ist.

(88) Die Freistellungsentscheidung unterliegt den in den Randnummern 45 bis 49 beschriebenen Bedingungen. Außerdem unterliegt sie bestimmten Auflagen. Diese Bedingungen und Auflagen sind unerläßlich, um die Ausschaltung des Wettbewerbs auf den relevanten EWR-Märkten zu verhindern. Die Kommission wird auf Antrag der Parteien bestimmte Bedingungen und Auflagen auf ihre Notwendigkeit hin überprüfen, wenn sich die Situation vor Ablauf der Freistellung wesentlich ändern sollte.

(89) Soweit die nachstehend beschriebenen Auflagen mit nach nationalem oder nach Gemeinschaftsrecht bestehenden Auflagen in Beziehung stehen, sollen sie die strikte Einhaltung der geltenden Rechtsvorschriften durch die Parteien gewährleisten. Diese Auflagen bleiben für die Dauer der Freistellung in Kraft. Gemäß Artikel 8 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission die vorliegende Entscheidung bei Nichterfüllung der Auflagen durch die Parteien widerrufen.

1. *Buchprüfung*

Alle im Rahmen des vorliegenden Vorhabens gegründeten Unternehmen haben sich jährlich einer Buchprüfung zu unterziehen, die bestätigen muß, daß

a) die Geschäfte zwischen diesen Unternehmen einerseits und den Unisource-Gesellschaftern andererseits wie zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen abgewickelt worden sind;

b) den Berechnungen korrekte Zahlen zugrunde liegen.

Die ersten Prüfberichte für das Kalenderjahr 1997 sind der Kommission innerhalb von sechs Monaten nach Ablauf des Jahres 1997 vorzulegen.

2. *Aufzeichnungspflichten*

Alle Unisource-Gesellschafter und alle im Rahmen der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen führen Bücher und Unterlagen, anhand deren sie die Einhaltung der vorstehenden Auflagen bei einer Überprüfung durch die Kommission nachweisen können.

3. *Einsicht in die Unterlagen*

Um die Einhaltung der vorerwähnten Bedingungen durch die Unisource-Gesellschafter bzw. Unisource festzustellen und zu gewährleisten, erteilen die Gesellschafter und alle aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen der Kommission innerhalb einer angemessenen Frist während der üblichen Geschäftszeiten und ohne daß die Kommission ihre Untersuchungsbefugnisse aufgrund der Verordnung Nr. 17 geltend zu machen braucht, Zugang zu ihren Geschäftsräumen, um die aufzeichnungspflichtigen Unterlagen und Dokumente einzusehen und mündliche Erklärungen im Zusammenhang mit diesen Unterlagen zu erhalten.

4. *Berichterstattungspflichten*

Damit die Kommission feststellen kann, ob die vorgenannten Auflagen von den Unisource-Gesellschaftern und allen aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen erfüllt werden,

a) halten diese Bücher und Unterlagen bereit, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle der Gesellschafter oder eines aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmens befinden und für diese Feststellung erforderlich sind, und zwar alle sechs Monate nach dem ersten Jahr des Inkrafttretens der Freistellung gemäß Artikel 1 dieser Entscheidung, und

b) geben sie ergänzende mündliche oder schriftliche Erklärungen.

(90) Diese Entscheidung ergeht unbeschadet der Anwendbarkeit des Artikels 86 EG-Vertrag und des Artikels 54 EWR-Abkommen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Gemäß Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen werden Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen für den Zeitraum der Gültigkeitsdauer der Unisource-Entscheidung für nicht anwendbar erklärt auf:

1. das bei der Kommission angemeldete Gemeinschaftsunternehmen Uniworld, einschließlich der Nebenabreden betreffend i) die Lieferbeziehungen zwischen Uniworld und seinen Muttergesellschaften gemäß Arti-

kel 10 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen und ii) das Wettbewerbsverbot gemäß Artikel 12 der Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen,

2. die Alleinvertriebsvereinbarungen für die Länder der Unisource-Gesellschafter.

Artikel 2

Die Freistellung von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen gemäß Artikel 1 dieser Entscheidung wird mit folgenden Bedingungen verbunden:

1. *Diskriminierungsverbot*

a) Alle Unisource-Gesellschafter und Unisource verpflichten sich, daß weder Unisource noch seine Tochtergesellschaften Uniworld für die Zusammenschaltung mit PSTN-, ISDN- und PSDN-Netzen sowie Mietleitungen in den Heimatländern der Unisource-Gesellschafter Bedingungen anbieten, die Uniworld begünstigen.

b) Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, nach der vollständigen, tatsächlichen Liberalisierung der Telekommunikationsinfrastruktur und -dienstleistungen in ihren Ländern sämtliche Transaktionen mit i) AT&T und ii) jedem anderen Gesellschafter im Bereich des bilateralen Korrespondenzverkehrs unter den gleichen Bedingungen abzuwickeln, die Dritten bei vorbehaltenen Anlagen und Dienstleistungen sowie Anlagen und Dienstleistungen gewährt werden, bei denen sie über eine beherrschende Stellung verfügen.

2. *Schutz vertraulicher Informationen*

Unisource und alle seine Gesellschafter verpflichten sich, von Dritten erhaltene vertrauliche Informationen nicht mißbräuchlich zugunsten von Uniworld zu verwenden, und werden in bezug auf Uniworld dafür sorgen, daß die im Rahmen der Unisource-Entscheidung eingegangenen Verpflichtungen zum Schutz vertraulicher Informationen eingehalten werden und ihre Einhaltung nicht erschwert wird.

3. *Verhinderung von Quersubventionen*

Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, keinem aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen Quersubventionen zu gewähren, die aus Erlösen aus dem Betrieb eines Geschäftsbereichs finanziert werden, den sie aufgrund ausschließlicher Rechte führen oder in dem sie eine beherrschende Stellung innehaben.

4. *Verhinderung von Kopplungsgeschäften*

Alle Unisource-Gesellschafter verpflichten sich, den Verkauf einer Uniworld-Dienstleistung nicht an den Verkauf einer von ihnen erbrachten Dienstleistung zu koppeln. Solange sie bei der Bereitstellung von Telekommunikationsdienstleistungen und/oder -infrastrukturen über eine beherrschenden Stellung verfügen, werden sie Angebote von Uniworld-Diensten in Verbindung mit eigenen Diensten im übrigen nur in der Weise abgeben, daß der Kunde in den Vertragsunterlagen den Preis und die sonstigen Bedingungen für diese Dienstleistungen klar erkennen kann, und gewährleisten, daß jede Angebotskomponente zu gleichartigen Bedingungen auch einzeln verfügbar ist.

Verstöße gegen die unter den Nummern 1 bis 4 genannten Anforderungen gelten nicht als Zuwiderhandlung gegen die in diesem Artikel genannten Bedingungen, sofern sie sich nicht wesentlich auf den Markt auswirken.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist mit folgenden Auflagen verbunden:

1. *Buchprüfung*

Alle im Rahmen des vorliegenden Vorhabens gegründeten Unternehmen haben sich jährlich einer Buchprüfung zu unterziehen, die bestätigen muß, daß

a) die Geschäfte zwischen diesen Unternehmen einerseits und den Unisource-Gesellschaftern andererseits wie zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen abgewickelt worden sind;

b) den Berechnungen korrekte Zahlen zugrunde liegen.

Die ersten Prüfberichte für das Kalenderjahr 1997 sind der Kommission innerhalb von sechs Monaten nach Ablauf des Jahres 1997 vorzulegen.

2. *Aufzeichnungspflichten*

Alle Unisource-Gesellschafter und alle im Rahmen der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen müssen Bücher und Unterlagen führen, anhand deren sie die Einhaltung der Bedingungen gemäß Artikel 2 bei einer Überprüfung durch die Kommission nachweisen können.

3. *Einsicht in die Unterlagen*

Um die Einhaltung der Bedingungen gemäß Artikel 2 durch die Unisource-Gesellschafter und Unisource festzustellen und zu gewährleisten, erteilen die Gesellschafter und alle aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen der Generaldirektion Wettbewerb der Kommission innerhalb einer angemessenen Frist während der üblichen Geschäftszeiten, und ohne daß die Kommission ihre Untersuchungsbefugnisse aufgrund der Verordnung Nr. 17 geltend zu machen braucht, Zugang zu ihren Geschäftsräumen, um in die aufzeichnungspflichtigen Unterlagen und Dokumente einzusehen und mündliche Erklärungen im Zusammenhang mit diesen Unterlagen zu erhalten.

4. *Berichterstattungspflichten*

Damit die Kommission feststellen kann, ob die Auflagen gemäß den Nummern 1 bis 3 von den Unisource-Gesellschaftern und allen aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmen erfüllt werden,

a) halten diese Bücher und Unterlagen bereit, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle der Gesellschafter oder eines aufgrund der Uniworld-Vereinbarungen gegründeten Unternehmens befinden und für diese Feststellung erforderlich sind, und zwar alle sechs Monate nach dem ersten Jahr des Inkrafttretens der Freistellung gemäß Artikel 1 dieser Entscheidung, und

b) geben sie ergänzende mündliche oder schriftliche Erklärungen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Unisource NV
Transpolis
Polarisavenue 97
PO Box 2042
NL-2132 JH Hoofddorp,

AT&T SA/NV
Chaussée de Wavre/Waverse Steenweg 1945
B-1160 Brüssel.

Brüssel, den 29. Oktober 1997

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission