KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 23. december 1992

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85

(IV/33.814 — Ford/Volkswagen)

(Kun den engelske og den tyske udgave er autentiske)

(93/49/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikel 85 og 86 [1], senest ændret ved Akten vedrørende Spanien og Portugals Tiltrædelse, særlig artikel 6 og 8,

under henvisning til den anmeldelse af en aftale om multifunktionelle køretøjer, som Ford of Europe Inc., Brentwood, Det Forenede Kongerige, og Volkswagen AG, Wolfsburg, Tyskland, indgav den 4. februar 1991,

under henvisning til offentliggørelsen af anmeldelsens indhold i hovedtræk [2] i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17,

efter høring af Det Rådgivende udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. Sagens genstand

(1) Denne beslutning vedrører en »stiftelsesaftale« mellem bilproducenterne Ford of Europe (Ford) og Volkswagen AG (VW) om etablering af et joint venture-selskab med henblik på udvikling og produktion af et multifunktionelt køretøj (multi-purpose vehicle — MPV) i Portugal. Parterne har efterfølgende indsendt joint venture-aftaler, som fører stiftelsesaftalen (»aftalen«) ud i livet.

B. Parterne

(2) Ford er et datterselskab af Ford Motor Company, Dearborn, USA, som primært driver forretning inden for produktion, samling og salg af motorkøretøjer og dele hertil. Ford Motor Company omsatte i 1990 for 97,6 mia. US $ på verdensplan. I 1990 lå Ford-koncernen med en markedsandel på 11,6 % på en femteplads på EF-markedet for personbiler.

(3) VW var i 1990 den førende bilproducent i EF med en markedsandel på 15,5 % svarende til et salg på 2 049 000 enheder. VW's omsætning var i 1990 på 65,3 mia. DM.

(4) Ford og VW samarbejder allerede i et joint venture i Sydamerika (Autolatina). Dette samarbejde omfatter ikke produktion af MPV'er.

C. Aftalen

(5) I henhold til aftalen er Ford og VW forpligtet til at udvikle, konstruere og producere et multifunktionelt køretøj i fællesskab. Parterne vil etablere et joint venture-selskab (Autoeuropa), som de hver ejer halvdelen af, og som underkastes fælles kontrol. Ford og VW vil sammen investere 2,9 mia. US $ i projektet, og alle omkostninger i forbindelse med udvikling, konstruktion og produktion af MPV'en vil blive afholdt af selskaberne med hver 50 %. Det er planen, at joint venture-selskabet skal bestå mindst lige så lang tid som MPV'ens forventede levetid på omkring ti år.

(6) Joint venture-selskabets fabriksanlæg skal bygges i nærheden af Setubal i Portugal og skal påbegynde produktionen af MPV'er i januar 1995. Produktudviklingen vil primært blive foretaget af VW i Tyskland, mens Ford hovedsageligt vil varetage produktionen og anlægskonstruktionen. Joint venture-selskabet vil få en produktionskapacitet på 830 enheder pr. dag svarende til en årlig produktion på 190 000 enheder. Begge bilfabrikker skal levere motorer og transmissioner, mens hovedparten af de resterende dele købes hos eksterne leverandører.

(7) Parterne har aftalt at differentiere deres MPV'er for derved at bevare deres mærkes image og

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
[2] EFT nr. C 182 af 13. 7. 1991, s. 8.

samtidig gøre det muligt for kunderne at skelne mellem MPV-versionerne. Produktdifferentieringen omfatter bl.a.:

— motorer: VW vil forsyne alle sine modeller med egne motorer og motorstyringssystemer. Det samme vil Ford gøre med sine standardmodeller (svarende til ca. 75 % af Fords resterende diesel- og topmodeller). Fords resterende diesel- og topmodeller (2,8 motorer) vil blive forsynet med VW-motorer

— design: Med hensyn til det udvendige design vil differentieringen omfatte frontens udformning (motorhjelm, forlygter, tågelygter, kølergitter og firmalogoer), sidestriber, hjulkapsler, baglygter, applikationer, logoer og metallak. Med hensyn til det indvendige design vil differentieringen omfatte instrumentpanelet (med hensyn til farve, instrumentering og grafisk design), rat, gearstangsknop, sædematerialer og -farver, materialer og farver til indvendige dør- og sidepaneler.

Parterne vil desuden have forskellige modelrækker (VW 5, Ford 3) og tilbyde forskelligt ekstraudstyr (f.eks. trip-computere, soltag og klimaanlæg).

(8) Ford og VW har forpligtet sig til at aftage et bestemt antal MPV'er med tilhørende dele fra joint venture-selskabet (under normale omstændigheder hver halvdelen af joint venture-selskabets produktion) på skåkaldt »cost plus«-basis, idet de kan pålægges bøder, hvis ikke de aftager det aftalte minimumsantal. Parterne er fuldstændig frit stillet med hensyn til salget og vil afsætte deres andele af MPV'erne gennem hver sit forhandlernet og under hver sit mærke.

D. Det relevante marked

(9) En MPV kan generelt beskrives som et køretøj, der er beregnet til at skulle transportere op til syv personer på tre rækker siddepladser eller alternativt fem personer med betydelig bagageplads. Da sæderne i anden og tredje række kan klappes sammen og fjernes, er køretøjet meget fleksibelt, hvorfor MPV'en kan bruges både i fritiden og til arbejde. En MPV kan kendes på sit karakteristiske design og sine specifikke træk, som giver køretøjet personbilens køre- og manøvreegenskaber.

(10) MPV'en opfylder behovet for en mellemting mellem en traditionel femdørs stationcar og en let varevogn. På grund af den effektive udnyttelse af pladsen adskiller MPV'er sig generelt fra stationcars ved at være mere velegnede som »familiebiler«. MPV'erne adskiller sig også fra erhvervskøretøjer, som ikke primært er designet til transport af personer, ved at være udformet mere i stil med personbiler og ved normalt at være lavere.

(11) MPV'en udgør derfor på grund af de særlige produktkarakteristika et relativt nyt og særskilt delmarked, selv om den i en vis udstrækning kan erstattes med biler fra tilstødende delmarkeder.

(12) Ford tilbyder allerede en MPV i form af den amerikansk producerede Aerostar. Denne forholdsvis gamle model, som er konstrueret til — og med held blevet solgt på — det amerikanske marked, har imidlertid opnået et forsvindende lille salg i Europa (mindre end 1 % af MPV-markedet i 1990). I USA samarbejder Ford og Nissan i øjeblikket om at udvikle en efterfølger til Aerostar på det amerikanske marked. Ford er desuden involveret i et vist samarbejde med Mazda, som Ford også er mindretalsaktionær i. Mazda producerer MPV'er, som imidlertid ikke markedsføres i EF på nuværende tidspunkt:

VW's model Caravelle kan ikke betragtes som en »rigtig« MPV i ovennævnte betydning. Caravellemodellen blev skabt på grundlag af et erhvervskøretøj og har ikke alle MPV'ens ovennævnte karakteristika, idet den først og fremmest mangler personbilens komfort, manøvredygtighed, hastighed og fleksibilitet.

(13) MPV-markedet i Europa domineres af Renault Espace, som for nylig er blevet sendt på markedet i en ny model. Espace-modellen blev som konstruktion udviklet af Matra SA (Matra), som står for samlingen af køretøjet samt salget heraf via Renaults forhandlernet og i Renaults navn. Konkurrenterne til Renault Espace-modellen er alle fremstillet enten i Japan eller USA. I 1990 var de enkelte deltageres andel af MPV-markedet i EF som følger:

— Renault	54,7 %
— Chrysler Voyager	15,6 %
— Mitsubishi Space Wagon	12,0 %
— Nissan Prairie	7,6 %
— Toyota Previa	3,9 %
— Toyota Space Cruiser	2,9 %.

(14) De fleste analytikere og producenter forventer, at MPV-markedet (som med 100 000 enheder for øjeblikket er forsvindende lille sammenlignet med bilmarkedet som helhed) vil vokse markant i Europa på mellemlang til lang sigt. Salget i EF forventes imidlertid ikke at overstige 350 000 enheder i 1995.

(15) Det må betragtes som relativt vanskeligt at trænge ind på dette delmarked, da det er nødvendigt at foretage betydelige investeringer i både udvikling og produktion. Hvis der skal være tale om en rentabel produktion, skal der også være en vis minimumskapacitet, som de involverede parter — og andre producenter — i dette tilfælde har vurderet til over 110 000 enheder pr. år. Der er imidlertid adskillige andre MPV-projekter under overvejelse, og man må forvente, at der introduceres andre mærker på markedet inden udgangen af dette århundrede.

E. Statsstøtte

(16) Den portugisiske regering anmeldte i juni 1991 sit ønske om at yde finansiel støtte til joint venture-selskabet. Kommissionen har i en særskilt procedure besluttet ikke at rejse indvendinger mod den påtænkte støtteforanstaltning, jf. Traktatens artikel 92, stk. 3. Matra har appelleret denne beslutning til EF-Domstolen.

II. TREDJEMANDS BEMÆRKNINGER

(17) Efter offentliggørelsen i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17 modtog Kommissionen bemærkninger fra Matra, som også indgav særskilt klage over projektet i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17. Matra mener, at aftalen mellem Ford og VW er en overtrædelse af Traktatens artikel 85 og 86 og ikke opfylder betingelserne for fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3. Hovedargumentet er, at aftalen vil medføre en betydelig konkurrencebegrænsning, uden at bidrage til at fremme den tekniske eller økonomiske udvikling, idet joint venture-selskabets MPV ville blive produceret ved hjælp af almindelige produktionsmetoder og -teknikker og ikke være et udtryk for afgørende nyskabelse på området. Aftalen kan heller ikke betragtes som nødvendig efter artikel 85, stk. 3, idet Ford og VW hver især kan trænge ind på MPV-markedet. Begge virksomheder skal i princippet råde over de finansielle ressourcer og den nødvendige teknologi, således at de hver for sig kan udvikle og producere en MPV-model. I modsætning til, hvad der er angivet i Kommissionens meddelelse af 13. juli 1991, vil produktionen af MPV'er give overskud ved en årlig produktion på langt under 110 000 enheder. Matra påstår endvidere, at aftalen mellem Ford og VW er en overtrædelse af Traktatens artikel 86. Samarbejdet vil give de to selskaber en dominerende stilling på MPV-markedet og — i betragtning af stordriftsfordelene og stasstøttens størrelse — sætte dem i stand til at eliminere konkurrencen i denne sektor ved f.eks. at gøre adgangen til markedet vanskeligere eller ved at udvise utilbørlig aggressiv adfærd, som nødvendigvis må betragtes som misbrug.

III. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

(18) Aftalen mellem Ford og VW om etableringen af joint venture-selskabet i Portugal med henblik på fælles produktion af MPV'er omfattes af artikel 85, stk. 1, som bl.a. forbyder aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen.

(19) Ford og VW er vigtige konkurrenter på det europæiske marked og på verdensmarkedet for biler. De tilbyder begge en lang række motorkøretøjer, som for størstedelens vedkommende konkurrerer med hinanden. Begge selskaber er i betragtning af deres finansielle, tekniske og forskningsmæssige kapacitet i princippet i stand til hver især at producere en MPV.

(20) Udviklingen af nye modeller er et af de vigtigste elementer i konkurrencen i bilsektoren og en afgørende faktor for, om producenten får succes på markedet. Alle aftaler mellem konkurrenter, der må antages at ville begrænse denne aktivitet, må betragtes som en alvorlig konkurrencebegrænsning. Da Ford og VW udvikler og producerer MPV'en i fællesskab samt i den forbindelse foretager kolossalt store investeringer heri og tillige forpligter sig til at aftage et bestemt antal MPV'er fra joint venture-selskabet, vil ingen af moderselskaberne økonomisk set være interesseret i at igangsætte egne aktiviteter på dette område.

(21) Samarbejdet mellem Ford og VW vil desuden medføre, at selskaberne i stort omfang vil udveksle

og dele bl.a. teknisk knowhow, hvilket kan påvirke de to partneres konkurrencemæssige adfærd på tilstødende delmarkeder som markedet for stationcars eller lette varevogne.

(22) Aftalen vil mærkbart påvirke handelen mellem medlemsstater, da den er indgået mellem to internationalt aktive bilproducenter og vedrører den fælles udvikling og fremstilling af et produkt, som skal sælges overalt i EF.

B. **Artikel 85, stk. 3**

(23) Den forudsete joint venture-aftale mellem Ford og VW er kendetegnet ved følgende elementer:

— MPV-markedssegmentet har et relativt lavt omfang og vil i det mindste på mellemlang sigt forblive således på trods af positive prognoser (se nr. 14)

— indtil nu har hverken Ford eller VW været leverandør på MPV-markedet (se nr. 12)

— opbygningen af det ovennævnte marked er karakteriseret ved den tydelige dominerende stilling af en enkelt leverandør, som ikke møder nogen mærkbar konkurrence fra (andre) europæiske leverandører (se nr. 13)

— køretøjet skal produceres i et nyt og moderne produktionsanlæg (se nr. 6)

— joint venture-aftalen vil have yderst positive konsekvenser for infrastrukturen og beskæftigelsen i et af de fattigste områder i EF (se nr. 36).

Hvis man tager de usædvanlige omstændigheder i betragtning opfylder den anmeldte aftale mellem Ford og VW de fire betingelser for fritagelse i henhold til artikel 85, stk. 3:

1. *Aftalen forbedrer produktionen og fremmer den tekniske eller økonomiske udvikling*

(24) Ved samarbejdet fremstilles et køretøj, som skal dække europæiske forbrugeres behov, og som parterne hver især vil udbyde overalt i EF i differentierede versioner.

(25) Begge selskaber råder over megen knowhow inden for forskning og automatiseret produktion af biler. I samarbejdet kan parterne supplere hinanden med hensyn til konstruktive ressourcer og teknisk ekspertise. Dette vil forbedre produktionen af varerne ved rationalisering af produktudvikling og -fremstilling. Den tekniske udvikling vil blive fremmet som følge af en sammenslutning af den eksisterende tekniske viden og dens omdannelse til en betydelig forbedret og på flere områder nyskabende MPV. Produktionen af MPV'er i EF vil blive forbedret, idet der etableres et fuldstændigt nyt og yderst moderne produktionsanlæg, som anvender den nyeste produktionsteknologi (f.eks. et fuldautomatiseret opbygnings- og svejsebånd, en ekstra stor 1 200 tons tandempresse, robotter). Iværksættelsen af et nyt komponentleveringsbegreb vil muliggøre datamatstyret fodring af produktionslinien med et minimum af lagre og uden forsinkelser. Der vil blive opbygget en 30 ha stor industripark ved siden af anlægget, således at de større leverandører (som repræsenterer mere end 700 forskellige komponenter) får direkte adgang til anlægget. Dette nye system forventes at blive verdens mest effektive »just in time«- logistiksystem for komponenter og vil give bedre resultater end det japanske »Kanban«-system til komponentfremføring.

(26) Den MPV, der skal produceres af joint venture-selskabet, er en vedvarende udvikling af det tekniske produktionsfremskridt i EF. Sammenlignet med konkurrenternes MPV'er vil joint venture-selskabet på flere områder blive normgivende på MPV-markedet. Køretøjet vil bl.a. have et nyudviklet ophængssystem fortil og bagtil, nye aksel- og soltagskonstruktioner samt omfattende passagersikkerhedssystemer. Det vil også være kraftigt forbedret med hensyn til opfyldelse af miljøkrav; således vil f.eks. potentielt farlige materialer (f.eks. CFC og PVC) blive reduceret drastisk i eller helt fjernet fra det endelige produkt. MPV'en vil desuden blive gjort betydelig mere genbrugsvenlig og forventes også at blive førende på markedet med hensyn til lave emissionsværdier og brændstofforbrug

2. *Rimelig andel af fordelen til forbrugerne*

(27) Det må forventes, at den europæiske forbruger vil drage direkte fordel af joint venture't. Forbrugeren vil som et resultat af samarbejdet — hovedsagelig på grund af den avancerede produktionsteknologi og stordriften — få tilbudt to MPV-versioner af høj kvalitet til rimelige priser, og disse MPV'er vil blive solgt i hele EF via parternes tætmaskede forhandlernet. Ford og VW vil blive tvunget til at

videregive fordelene til forbrugeren, idet der som resultat af, at de sammen med andre producenter går ind på det ekspanderende MPV-marked, vil blive lagt et øget konkurrencemæssigt pres på alle leverandører, hvilket vil føre til mere afbalancerede forhold på markedet (se nr. 37, 38 og 39). Med VW og Ford vil der desuden komme flere konkurrencedygtige europæiske bilproducenter på dette marked.

3. *Begrænsninger en nødvendighed*

(28) I lyset af de ekstraordinære omstændigheder, der gør sig gældende i dette tilfælde, og de betingelser, som ifølge Kommissionen skal være til stede, for at der kan gives fritagelse, kan joint venture't mellem de to store bilproducenter Ford og VW til produktion af MPV'er betragtes som nødvendigt i fritagelsesperioden.

(29) Samarbejdet sætter parterne i stand til på så relativ kort tid at tilbyde et konkurrencedygtigt produkt af høj kvalitet, som er tilpasset de europæiske forbrugeres specifikke behov, på et relativt nyt og lille MPV-marked. Efter at have vurderet sagen må Kommissionen acceptere parternes argument om, at de fordelagtige resultater af samarbejdet ikke i tilsvarende udstrækning ville kunne opnås på anden vis. Parterne ville ikke hver for sig kunne udvikle og producere MPV'en i Portugal under samme omstændigheder så hurtigt og effektivt, som de kan ved at samarbejde herom.

(30) Ingen af parterne har i øjeblikket tilstrækkelig kapacitet til selv at starte en produktion af den størrelse, som er projekteret for joint venture-selskabet, og på grundlag af de tanker, som er fremsat ovenfor. I samarbejdet kan parterne tillige supplere hinanden med hensyn til konstruktører og teknisk ekspertise, hvilket er fordelagtigt, da et sådant projekt kræver en stor uddannet arbejdsstyrke. Med henblik herpå vil Ford bl.a. stille produktionsteknisk personale til rådighed, mens VW vil stille det nødvendige produkttekniske personale til rådighed. Det vil gøre det muligt for parterne at koncentrere sig om visse opgaver og således arbejde mere effektivt.

(31) Parterne har over for Kommissionen fremlagt de samlede investeringsomkostninger, som ville være nødvendige, hvis de hver især skulle udvikle og producere en MPV på det påtænkte grundlag med et årligt salg hver på mellem ca. 80 000 og 90 000 MPV'er. Ifølge selskabernes vurdering ville produktionen af MPV'er af ovennævnte karakter ikke være rentabel, medmindre der som minimum blev produceret over 110 000 enheder årligt. Selv om et sådant tal altid vil afhænge af de særlige omstændigheder i de enkelte tilfælde, svarer det til nogle konkurrenters udtalelser i forbindelse med en tilsvarende sag om MPV-markedet, som Kommissionen i øjeblikket undersøger. I lyset af de investeringer, som selskaberne skulle foretage, hvis de hver for sig skulle udvikle og producere en MPV, samt i lyset af det antal enheder, der skulle til for at gøre produktionen rentabel, kan det ikke forventes, at selskaberne (på egen hånd) vil kunne opnå et rimeligt afkast ud fra det salg, de regner med at få, samt ud fra MPV-markedets størrelse i forhold til andre delmarkeder. Det fælles projekt forventes ikke at give overskud i adskillige år, selv hvis selskaberne når deres salgsmål, og det på trods af stordrift og betydelig finansiel støtte fra den portugisiske regering.

(32) Kommissionen accepterer i denne forbindelse parternes argument om, at de ikke hver især kan trænge tilstrækkelig godt igennem på MPV-markedet ved blot at foretage en tilpasning af allerede eksisterende modeller som Fords Aerostar (som ikke har solgt særlig godt i EF) eller VW's Caravelle. Aerostar var oprindeligt konstrueret som erhvervskøretøj og blev først senere omdannet til MPV til det amerikanske marked, som er af en hel anden karakter end det europæiske MPV-marked. Amerikanske forbrugere bekymrer sig betydelig mindre om parkeringsproblemer, særdeles stor færdselstæthed og MPV'ens dynamik og manøvreegenskaber, hvilket hovedsagelig skyldes et meget veludviklet vejnet, bedre parkeringsfaciliteter og betydeligt lavere brændstofudgifter. Derfor kan Aerostar ikke leve op til de europæiske forbrugeres specifikke krav om bl.a. aerodynamisk design, hurtigere og mindre motorer, reduceret benzinforbrug, bedre køreegenskaber, dieselmotorer, der udnytter brændstoffet effektivt, og højrestyrede versioner. Disse aspekter ville kræve en helt ny konstruktion, som man ikke kan nå frem til ved blot at foretage tilpasninger. Det samme gælder for den relativt store og tunge Caravelle (med op til ni siddepladser), som også skulle have et fuldstændigt nyt design, hvis dens image som let varevogn skulle fjernes, og hvis køretøjet skulle have typiske

MPV-karakteristika, især personbilens manøvredygtighed.

Endelig er det af tilsvarende grunde ikke muligt at producere en MPV af den planlagte karakter ved at foretage en tilpasning af parternes stationcar-modeller (f.eks. Passat og Sierra). Stationcar-modellernes grundflade er især for smal og kort til, at man kan opnå de centrale karakteristika ved MPV'ens design (sæder til op til syv personer i tre rækker og betydeligt større bruttovægt).

(33) Denne vurdering af Fords og VW's fælles projekt påvirkes ikke af, at Matra og andre japanske producenter har kunnet trænge ind på MPV-markedet hver for sig, idet deres forhold ikke kan sammenlignes med dem, der gælder for parterne i joint venture't.

Siden midten af 1980'erne, da Espace-modellen blev indtroduceret og MPV-markedet skabt, har Matra med en handel på over 50 % indtaget en stærk og førende position på MPV-markedet, kun været udsat for begrænset konkurrence fra ikke-europæiske leverandører samt altid været langt foran sin nærmeste konkurrent (se nr. 13). Selskabet har på grund af sin position kunnet opnå overskud med en forholdsvis lille årlig produktion. Matra var desuden nødt til at gå i samarbejde med Renault med henblik på salget af køretøjerne. Renault er også leverandør af vigtige komponenter til Espace-modellen.

De japanske leverandører befinder sig i en anden situation, for så vidt de har stordriftsfordele som følge af et stærkt og i stor udstrækning lukket nationalt marked. De japanske MPV'er er i visse henseender et kompromis mellem de forskellige krav på det europæiske og amerikanske marked. Af de ovennævnte grunde og som følge af deres konkurrencedygtige prisstrategier kan japanerne sælge en vis mængde MPV'er i Europa. De sælger dog langt flere enheder i USA, som er verdens største MPV-marked.

(34) De konkurrencebegrænsninger, som samarbejdet mellem Ford og VW forårsager, omfatter kun, hvad der er nødvendigt, for at deres joint venture kan fungere. Begge parter står frit stillet med hensyn til distributionen af deres MPV'er, som de vil sælge under hver sit varemærke og i differentierede versioner. Parterne kan bruge alle intellektuelle ejendomsrettigheder uafhængigt af hinanden og kan frit foretage ændringer i designet af deres modeller uden at informere den anden part. For at opnå og sikre en så lille påvirkning af konkurrencen som muligt, for at opretholde en vis produktdifferentiering og for at begrænse potentielle afsmittende virkninger af samarbejdet vil Kommissionen knytte visse betingelser og påbud til beslutningen (se nr. 41). Efter fritagelsesperiodens udløb vil Kommissionen tillige tage beslutningen op til fornyet overvejelse i lyset af udviklingen på MPV-markedet.

(35) I forbindelse med MPV-samarbejdet mellem Ford og Nissan er det udtrykkeligt fastsat, at parterne har ret til at markedsføre produktet på verdensplan. Ford har til hensigt at tilbyde en vis mængde af disse MPV'er i EF til kunder i den øvre ende af MPV-markedet. Nissan har i øvrigt for nylig introduceret en ny MPV på EF-markedet i form af Serena-modellen. Samarbejdsaftalen mellem Ford og Mazda udelukker ikke konkurrence mellem selskaberne i MPV-sektoren, hvilket fremgår af, at Ford og andre i USA har indgivet dumping-klage mod japanske MPV-producenter, inklusive Mazda.

(36) Ved vurderingen af denne sag har Kommissionen også noteret sig, at projektet tegner sig for den største enkeltstående udenlandske investering, der nogensinde er foretaget i Portugal. Projektet vurderes direkte at ville skabe ca. 5 000 arbejdspladser og indirekte op til 10 000 andre, ligesom det vil tiltrække andre investeringer i underleverandørleddet. Projektet bidrager derfor til at fremme en harmonisk udvikling i EF og til at reducere regionale forskelle, hvilke er nogle af Traktatens grundlæggende mål. Det fremmer desuden integrationen på det europæiske marked, idet det på et af EF's vigtige industriområder knytter Portugal tættere til EF. Dette ville ikke i sig selv kunne begrunde en fritagelse, medmindre betingelserne i artikel 85, stk. 3, var opfyldt, men det er et element, som Kommissionen har taget hensyn til.

4. *Ingen udelukkelse af konkurrencen*

(37) Samarbejdet mellem Ford og VW vil ikke føre til en udelukkelse af konkurrence på MPV-markedet. I lyset af Renault Espaces førende position vil det tværtimod stimulere konkurrencen ved at give forbrugerne yderligere valgmulighed på området og give MPV-markedet en mere afbalanceret

struktur. Konkurrencen med hensyn til pris og kvalitet vil i øvrigt blive øget i løbet af de næste fem til ti år, efterhånden som japanske og andre producenter trænger yderligere ind på dette marked.

(38) Tager man højde for, at konkurrencen på det europæiske bilmarked også finder sted i salgsleddet, mener Kommissionen, at produktdifferentieringen og avancerne på MPV-markedet vil give tilstrækkelig mulighed for en vis konkurrence mellem Ford og VW, på trods af at de i princippet vil købe deres MPV-versioner fra joint venture-selskabet til samme pris. Den produktdifferentiering med hensyn til både visuelle og tekniske elementer, som opnås i produktionen af MPV'erne — og som vil blive øget yderligere — anser Kommissionen for at være et minimum, hvis man skal sikre, at Ford og VW kan udvikle deres egen identitet og følge deres egne salgsstrategier i MPV-sektoren. Der er mindst to grunde til, at Ford og VW kan forventes at konkurrere direkte med hinanden. For det første er det et incitament, at det enkelte selskab kan øge overskuddet ved at øge sit salg, da aftalen ikke fastsætter overskudsdeling. For det andet går masseproducenternes strategi inden for bilsektoren ud på at tilbyde kunderne en fuldstændig produktrække, således at de kan skabe eller styrke en mærkeloyalitet og ikke en modelloyalitet. Denne generelle konkurrence vil tvinge Ford og VW til at konkurrere direkte også på MPV-markedet.

C. Artikel 86

(39) Artikel 86 anvendes kun, hvor virksomheder misbruger en allerede eksisterende dominerende stilling. I denne sag har parterne ingen dominerende stilling i MPV-sektoren. Og selv om en sådan dominerende stilling eksisterede, ville alene risikoen for misbrug — som påstået af Matra — ikke kunne retfærdiggøre anvendelsen af artikel 86. Til trods for dette vil samarbejdet mellem Ford og VW ifølge ovennævnte grunde ikke føre til en dominerende stilling efter Traktatens artikel 86.

I lyset af konkurrencebetingelserne på MPV-markedet er det ikke sandsynligt, at samarbejdet — på trods af den statsstøtte, som projektet får, og de stordriftsfordele, der opstår herved — vil skabe konkurrencefordele af en sådan karakter, at Ford og VW kan forhindre en effektiv konkurrence, fordi de i stor udstrækning kan handle uafhængigt af konkurrenterne på MPV-markedet. Selv om der er en vis usikkerhed forbundet med de forskellige prognoser for MPV-efterspørgslen i EF, kan Kommissionen i den forbindelse — i modsætning til hvad Matra påstår — ikke se, at udbuddet vil overstige efterspørgslen markant i hele perioden fra nu til udgangen af århundredet. Og hvis der skulle opstå en sådan situation, ville overkapaciteten under omstændighederne i denne sag blot øge konkurrencen uden at give nogen en dominerende stilling. Renault Espace har været det førende produkt på MPV-markedet, siden den blev introduceret midt i 80'erne. På grund af produktets høje kvalitet og gode ry har det altid været førende på markedet og langt foran sine nærmeste konkurrenter. Matra vil på grundlag af et styrket samarbejde med Renault tilbyde en ny type Espace i 1995 og vil derfor stadig være en vigtig konkurrent på MPV-markedet. Ford og VW vil sammen med andre leverandører (nye MPV-producenter og japanske producenter) sikre en effektiv konkurrence på MPV-markedet.

(40) Matra indsendte sine bemærkninger til Kommissionen som reaktion på Kommissionens meddelelse af 13. juli 1991 og fremlagde senere sine argumenter under mundtlig høring den 15. juni 1992. Matras bemærkninger giver af ovennævnte grunde (se især nr. 23 ff.) ikke anledning til nogen anden vurdering af den anmeldte aftale end den ovenfor nævnte.

D. Artikel 6 og 8 i forordning nr. 17

(41) Ifølge artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 skal en beslutning i henhold til Traktatens artikel 85, stk. 3, træffes for et bestemt tidsrum, ligesom der kan knyttes betingelser og påbud til beslutningen. I henhold til artikel 6, stk. 1, i samme forordning skal Kommissionen angive det tidspunkt, fra hvilket beslutningen skal have virkning. I nærværende sag kan beslutningen i overensstemmelse med nævnte artikel få virkning fra anmeldelsesdagen, dvs. den 4. februar 1991. Tages alle de relevante forhold i nærværende sag i betragtning, navnlig for at give parterne mulighed for at gøre de store investeringer rentable, må beslutningen gælde for et tidsrum på ti år, efter at produktionen er påbegyndt, hvilket nogenlunde svarer til MPV'ens livstid. Til nærværende beslutning må der knyttes en række betingelser og påbud, som Kommissionen mener, at den må indføre, hvis den skal varetage sine opgaver i henhold til artikel 8, stk. 3, i forordning nr. 17 samt sikre, at forudsætningerne for en beslutning i henhold til artikel 85, stk. 3, er til stede. I denne forbindelse tager Kommissionen i betragtning, at bilsektoren ikke kun er karakteriseret ved et tæt netværk af forbin-

delser mellem leverandører af komponenter, men fremfor alt ved en forhøjelse af horisontale samarbejder samt fælles produktion af køretøjer. Desuden ejer en del leverandører andele i konkurrenter. Disse betingelser/påbud skal bl.a. sikre, at der fastholdes en vis produktdifferentiering, således at parterne kan konkurrere aktivt mod hinanden i salgsleddet (se nr. 38). Kommissionen mener især, at motorerne, som er en afgørende del af MPV'erne, bør være forskellige. På grund af de særlige omstændigheder i denne sag har man imidlertid accepteret, at Ford i et begrænset tidsrum køber en vis del særlige VW-motorer. Parterne må også frit kunne bestille de ønskede mængder fra joint venture-selskabet uafhængigt af hinanden. For at begrænse de mulige negative virkninger, som det fælles projekt kunne få på den generelle konkurrence mellem parterne, finder Kommissionen det passende at pålægge dem at træffe visse forholdsregler i forbindelse med udveksling af følsomme informationer mellem dem og joint venture-selskabet. I betragtning af den ovennævnte situation i bilsektoren skal parterne også informere Kommissionen om et eventuelt fremtidigt samarbejde med andre bilproducenter eller -leverandører samt om brugen af licenser, der er opnået i forbindelse med deres projekt. For at undgå en opdeling af markedet og for at gøre forsyningen af MPV'er fra andre medlemslande lettere for europæiske forbrugere, skal parterne — i henhold til deres tilsagn vis-à-vis Kommissionen — tilbyde deres MPV'er overalt i EF og bede om EF-typegodkendelse for deres køretøjer. Med udgangspunkt i sine erfaringer kræver Kommissionen endelig, at parterne effektivt adskiller deres aktiviteter, hvis fritagelsen ikke forlænges —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

I overensstemmelse med EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, erklæres bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, uanvendelige på »stiftelsesaftalen« mellem Ford of Europa Inc. (Ford) og Volkswagen AG (VW), som blev anmeldt den 4. februar 1991, samt på de senere indgåede aftaler, som fører denne aftale ud i livet.

Artikel 2

Der knyttes følgende betingelser/påbud til fritagelsen efter artikel 1:

A. Betingelser

1) Moderselskaberne sørger for, at joint venture-selskabets MPV'er som minimum udviser de forskelle mellem motorerne, som beskrives i anmeldelsen. Ford må ikke bruge VW-diesel- og benzinmotorer i mere end 25 % af Fords egne MPV'er over enhver periode på 3 år.

2) Moderselskaberne indfører de nødvendige procedurer og sikkerhedsforanstaltninger til sikring af, at alle konkurrencemæssigt følsomme og ikke-offentlige oplysninger, herunder oplysninger om årlige bestillingsmængder, marketingsprogrammer og -strategier, salgspolitik, engros- og detailpriser samt deres intentioner med hensyn til standard- og ekstraudstyr, ikke kommer ansatte hos det andet moderselskab i hænde, og at kun de ansatte i joint-venture selskabet, som skal have kendskab hertil for at kunne sikre, at joint venture-selskabet fungerer korrekt, modtager sådanne oplysninger. De ansatte, som skal have kendskab hertil, underskriver en fortrolighedsaftale, som forpligter dem til

   a) ikke at bruge sådanne konkurrencemæssige oplysninger til andre formål end dem, der er forbundet med joint venture-selskabets arbejde, og

   b) ikke at videregive sådanne informationer til ansatte i det andet moderselskab.

3) Et moderselskab kan ikke uden Kommissionens forudgående godkendelse undlade at markedsføre sin MPV i en medlemsstat.

4) Hvis joint venture-aftalen bringes til ophør, skal hvert af selskaberne selv give eller sørge for, at andre giver det andet selskab alle de teknologiske rettigheder (patenterede eller ej), som selskabet skal bruge for selv at kunne fortsætte produktionen af MPV'er.

5) Moderselskaberne udvider ikke uden Kommissionens forudgående godkendelse den produktrække, der skal fremstilles fra MPV til andre kategorier af køretøjer.

B. Påbud

1) Efter det første produktionsår indsender joint venture-selskabet hvert år en beretning til Kommissionen om selskabets samlede produktion af MPV'er

opdelt efter model- og motorspecifikationer. Efter det første produktionsår indsender hvert af moderselskaberne hvert år en særskilt beretning til Kommissionen om selskabets engrossalg af MPV'er fra joint venture-selskabet, opdelt efter EF-medlemsstat, en vurdering af selskabets markedsandele i hver enkelt medlemsstat samt selskabets samlede MPV-eksport fra EF.

2) Moderselskaberne er hver for sig forpligtet til:

a) at underrette Kommissionen inden underskrivelsen af enhver aftale om:

— enhver erhvervelse af aktier i en ny fællesejet virksomhed

— enhver investering i en ny produktserie i en etableret fællesejet virksomhed

— enhvert fremtidigt fælles forskningsprojekt

i bilsektoren med andre virksomheder, der ville få en mærkbar virkning på konkurrencen indenfor det Europæiske Økonomiske Område

b) årligt at underrette Kommissionen om, hvordan de opfylder hver af betingelserne i nærværende beslutning.

Som moderselskab betegnes Ford Motor Company Inc., USA, og Volkswagen AG, Tyskland, samt den gruppe selskaber, som disse ejer eller kontroller.

Artikel 3

Fritagelsen har virkning fra anmeldelsesdagen for aftalen til den 31. december 2004.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til følgende virksomheder:

Ford of Europe, Incorporated
Eagle Way
Brentwood
GB-Essex CM13 3BW

Volkswagen AG
D-W-3810 Wolfsburg

Udfærdiget i Bruxelles, den 23. december 1992.

På Kommissionens vegne

Leon BRITTAN

Næstformand