II

(Besluiten waarvan de publikatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 12 januari 1990

inzake een procedure op grond van artikel 85 van het EEG-Verdrag

(IV/32.006 — Alcatel Espace/ANT Nachrichtentechnik)

(Slechts de teksten in de Duitse en de Franse taal zijn authentiek)

(90/46/EEG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste verordening over de toepassing van de artikelen 85 en 86 van het Verdrag (1), laatstelijk gewijzigd bij de Akte van Toetreding van Spanje en Portugal, en met name op de artikelen 6 en 8,

Gezien de aanmelding en het verzoek om een negatieve verklaring op 28 juli 1986 ingediend door Alcatel Espace SA, Courbevoie, en ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, inzake de tussen hen op 11 februari 1986 gesloten overeenkomst,

Gezien de bekendmaking van het essentiële gedeelte van het verzoek en de aanmelding, overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17 (2),

Na raadpleging van het Raadgevend Comité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. Inleiding

(1) Op 28 juli 1986 hebben Alcatel Espace SA, Frankrijk, hierna ATES te noemen, en ANT Nachrichtentechnik GmbH, Duitsland, hierna ANT te noemen, een overeenkomst bij de Commissie aangemeld.

(2) Deze overeenkomst heeft ten doel onderzoek en ontwikkeling (O & O) inzake bepaalde ruimte-elektronische uitrusting op het gebied van de civiele radiocommunicatie- en televisieomroepsatellieten en de verzending van data naar, van en tussen satellieten en/of ruimtevaartuigen overal ter wereld alsmede de gemeenschappelijke exploitatie en een zekere mate van gemeenschappelijke afzet van de resultaten daarvan te bevorderen.

(3) De aanmelding had tot doel een negatieve verklaring subsidiair een ontheffing krachtens artikel 85, lid 3, van het EEG-Verdrag te verkrijgen overeenkomstig de artikelen 2 en 4 van Verordening nr. 17.

B. Partijen

(4) ATES wordt rechtstreeks gecontroleerd door Alcatel CIT (Frankrijk), een dochtermaatschappij van Alcatel NV, de op een na belangrijkste fabrikant van communicatieuitrusting en -systemen. ATES is de belangrijkste fabrikant in het Alcatel-concern van ruimte-elektronische uitrusting aan boord van satellieten en/of ruimtevaartuigen. De omzet van ATES in 1986 bedroeg 813 miljoen Ffr. (120 miljoen ecu). In dezelfde periode bedroeg de omzet van ATES op het gebied dat onder de overeenkomst valt, 481,5 miljoen Ffr. (71 miljoen ecu).

(5) ANT is een van de voornaamste ondernemingen in Duitsland op het gebied van de telecommunicatietechnologie. De aandeelhouders van ANT zijn Robert Bosch GmbH (83 %) en Allianz Versicherungs AG (17 %). In 1986 haalde ANT een totale

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 179 van 15. 7. 1989, blz. 9.

omzet van 1 256 miljoen DM (590 miljoen ecu) en gedurende dezelfde periode bedroeg de omzet op het gebied dat onder de overeenkomst valt, 124 miljoen DM (58 miljoen ecu).

C. De overeenkomst

(6) De voornaamste bepalingen van de overeenkomst zijn :

a) Het terrein waarop de overeenkomst betrekking heeft, namelijk het ruimtesegment van de communicatiesystemen die gebruik maken van satellieten en/of ruimtevaartuigen en/of communicatiesubsystemen aan boord van satellieten en/of ruimtevaartuigen voor civiel gebruik op het gebied van :

— de civiele radiocommunicatiediensten via satellieten en directe televisieverbindingen,

— overdracht van data aan, vanuit en tussen satellieten en/of ruimtevaartuigen met het oog op telemetrie, het volgen en besturen, en het waarnemen of anderszins.

b) Partijen werken op dit terrein samen bij onderzoek en ontwikkeling, hierna „O & O" genoemd, ten einde overlappingen bij de O & O-inspanning te vermijden en zij voegen hun middelen samen voor de exploitatie van de resultaten door rationalisatie van de produktie, de service en het testen van deze systemen en door samenwerking bij het inschrijven op en het onderhandelen over overeenkomsten op het bestreken terrein. Dat doel zal gewoonlijk worden bereikt door het toewijzen van de ontwikkeling en produktie van ieder onderdeel van de uitrusting aan de ene dan wel andere partij. De overeenkomst bevat richtlijnen voor de verdeling van de verschillende onderdelen tussen partijen. Deze richtlijnen zijn aangevuld met een toewijzingsprocedure voor ieder afzonderlijk satellietproject, aangezien er in de uitrusting van individuele satellieten (of kleine groep van satellieten) een grote variëteit bestaat.

Niets in de overeenkomst verhindert partijen activiteiten te ontwikkelen buiten het toepassingsgebied ervan die niet onverenigbaar zijn met de verplichtingen welke zij zijn aangegaan.

c) *Procedures voor de samenwerking :*

i) Elk van de partijen spant zich in om de nuttige belasting van satellieten en subsystemen onder haar verantwoordelijkheid op zulk een wijze te omschrijven dat de door de wederpartij ontwikkelde uitrusting onder de meest gunstige omstandigheden kan worden gebruikt.

ii) Beide partijen stellen elkaar geregeld in kennis van hun O & O-programma inzake uitrusting op het terrein van de overeenkomst.

iii) Na de uiteindelijke toewijzing in gemeenschappelijk overleg van bepaalde uitrusting aan een van de partijen is de volgende procedure van toepassing :

— Alvorens de ontwikkeling van deze uitrusting aan te vangen raadpleegt elke partij de wederpartij over de nagestreefde doeleinden, met name de prestatie, de kosten en de leveringstermijnen.

— De ontwikkelende partij is aansprakelijk voor de O & O-middelen.

— De ontwikkelende partij is aansprakelijk voor de O & O-werkzaamheden en de produktie van de haar toegewezen uitrusting maar stelt de wederpartij volledig van de resultaten van haar O & O in kennis.

— Indien de ontwikkelende partij delen van de O & O-werkzaamheden of de produktie van de haar toegewezen produkten wil uitbesteden, zal zij bij voorrang daartoe de andere partij aanzoeken.

— De wederpartij zal niet dezelfde uitrusting apart ontwikkelen.

— De wederpartij betrekt haar uitrusting bij de ontwikkelende partij. Voldoet het betrokken voorstel van de ontwikkelende partij niet aan de vereisten ten aanzien van prestatie, prijs en leveringstermijn, dan mag de wederpartij na raadpleging en in nauwe samenwerking met de ontwikkelende partij bij andere leveranciers concurrerende offerten vragen.

d) Ter zake doende octrooien in eigendom van elk van de partijen en octrooien waarvoor een van hen onderlicenties kan verlenen, worden de wederpartij medegedeeld en deze beschikt over een kosteloze, niet exclusieve licentie om haar activiteiten op het terrein van de overeenkomst uit te oefenen.

In geval van uitvindingen welke door werknemers van beide partijen gemeenschappelijk worden gedaan, worden de octrooi-aanvragen uit naam van beide partijen ingediend.

e) Elk van de partijen verbindt zich ertoe de vertrouwelijke informatie welke zij overeenkomstig de betrokken bepalingen van de overeenkomst van de wederpartij ontvangt, geheim te houden en deze alleen voor de doelstellingen van de overeenkomst te gebruiken en te onthullen. Bij het aflopen van de overeenkomst zullen partijen alle van de wederpartij ontvangen

vertrouwelijke documenten teruggeven. De verplichting tot geheimhouding loopt vijf jaar na afloop van de overeenkomst ten einde.

f) Er worden tussen het bevoegd personeel van beide partijen vergaderingen belegd voor overleg over aangelegenheden als techniek, afzet en verkoop.

Bovendien stellen partijen elkaar geregeld in kennis van externe ontwikkelingen van technische of commerciële aard die onder hun aandacht zijn gekomen en van belang kunnen zijn voor hun O & O-werkzaamheden op het terrein van de overeenkomst of voor de exploitatie van de resultaten.

g) i) *Uitvoerend Comité*

Elk der partijen benoemt drie leden van een Uitvoerend Comité. De besluiten van het Uitvoerend Comité worden met eenparigheid van stemmen genomen en zijn voor beide partijen bindend. Het Uitvoerend Comité is verantwoordelijk voor het uitstippelen van het algemene beleid en voor richtsnoeren inzake de toepassing van de overeenkomst en haar toekomstige ontwikkeling.

ii) *Beheerscomité*

Het Beheerscomité bestaat ook uit drie leden die elk van de partijen vertegenwoordigen. Zijn besluiten moeten met eenparigheid van stemmen worden genomen en binden partijen. Indien niet met eenparigheid van stemmen een besluit kan worden genomen, wordt de aangelegenheid voorgelegd aan het Uitvoerend Comité.

De taak van het Beheerscomité is — in overeenstemming met de richtsnoeren van het Uitvoerend Comité — de voornaamste besluiten te nemen inzake de afzet en de technische en industriële politiek. Deze besluiten omvatten de omschrijving van projecten en de te volgen strategie, de samenwerking bij de afzet, de samenwerking bij O & O en produktie en besluiten inzake het delen van uitrusting.

h) *Exploitatie van de resultaten*

De exploitatie van de resultaten kan op drie manieren geschieden :

i) projecten inzake activiteiten waarbij beide partijen op grond van een geslaagd gezamenlijk aanbod aan een afnemer als medeaannemer produceren en leveren en waarbij de marketing gemeenschappelijk geschiedt ;

ii) projecten inzake activiteiten waarbij slechts één partij als voornaamste aannemer/leverancier optreedt en waarbij de marketing individueel gebeurt ;

iii) projecten inzake activiteiten waarbij slechts één partij uitrusting van eigen fabrikaat produceert en levert en waarbij de marketing geheel onafhankelijk gebeurt.

In elk geval van gemeenschappelijke of individuele marketing bij projecten, waaronder aanbestedingen, beslist het Beheerscomité over de strategie en de aanwijzing van de partij die de voornaamste aannemer zal worden.

De partij die als hoofdaannemer optreedt bij projecten met individuele marketing, zorgt zoveel mogelijk ervoor dat voor alle uitrusting welke de hoofdaannemer niet vervaardigt, de wederpartij de onderaannemer/leverancier zal zijn.

Elk der partijen is vrij projecten met geheel onafhankelijke marketing te verwezenlijken.

Elk der partijen belooft de wederpartij uitrusting en onderdelen daarvan te zullen leveren welke deze behoeft.

i) De overeenkomst geldt aanvankelijk voor vijf jaar en wordt automatisch met driejaarlijkse termijnen verlengd, tenzij zij met een opzeggingstermijn van tenminste één jaar schriftelijk door een van de partijen wordt opgezegd.

Na de opzegging van de overeenkomst kunnen de licentierechten op grond van octrooien op verzoek van de licentienemer worden verlengd, onder voor beide partijen redelijke en niet discriminerende voorwaarden.

j) Indien eventuele geschillen niet met onderhandelingen kunnen worden beëindigd, komen partijen overeen dat zij door arbitrage zullen worden beslecht.

k) In bijlage 1 bij de overeenkomst is tussen partijen een verdeling van de volgende uitrusting opgesomd en aanbevolen :

— ontvanger (RCVR) ;
— inputmultiplexer (IMUX) ;
— kanaalversterker (CAMP) ;
— versterker met hoog vermogen (HPA) ;
— outputmultiplexer (OMUX) ;
— TTC-transponder.

Deze uitrusting vormt slechts een betrekkelijk klein deel van het totaal dat door de overeenkomst wordt bestreken, en geen enkel onderdeel kan worden beschouwd een eindprodukt, namelijk complete satellieten, te zijn. De genoemde uitrustingen worden opgenomen in subsystemen zoals Repeater-subsystemen, Volgen, Telemetrie en Besturingssubsystemen. Geen van deze genoemde uitrustingen kan op andere terreinen dan die van de ruimte worden gebruikt.

D. Produkt en markt

Oorsprong van de vraag

(7) De markten voor satellieten vormen een bijzonderheid, aangezien iedere satelliet (of kleine serie satellieten) een uniek project vormt waarvoor nieuw ontwikkelde of ten minste grotendeels aangepaste onderdelen tot een unieke eenheid volgens de specifieke wensen van de afnemer worden samengebouwd. Gecombineerd met de betrokken hoogontwikkelde technologie, betekent dit normaal gezien dat iedere nieuwe satelliet een hoge mate van O & O vereist, die zeer nauw samenhangt met de produktie van de satelliet en van de componenten daarvoor, die alle zo goed als zeker prototypen zijn. Bovendien moeten satellieten natuurlijk stabiel en betrouwbaar zijn, met een minimum aan gewicht. Deze factoren te zamen betekenen dat afnemers van satellieten en hun voornaamste gebruikers aandringen op een hoge mate van samenwerking tussen alle, bij de ontwikkeling van iedere satelliet betrokken partijen.

Marktaandelen en concurrentiepositie

(8) Voor de produktie en verkoop van de door de overeenkomst bestreken apparatuur bestaat en groot aantal concurrenten : ongeveer 18 in de Gemeenschap, 3 in Zweden, 6 in de Verenigde Staten, 2 in Canada en 3 in Japan.

Het overzicht behelst schattingen van de wereldomzet inzake ruimtevaart, van de belangrijkste satellietproducenten in Europa en de rest van de wereld.

(miljoen ecu)

Niet Europees	
Hughes	[...] (1)
General Electric	[...]
Europees	
British Aerospace	[...]
Matra	[...]
Aerospatiale	[...]
MBB	[...]
Selenia Spazio	[...]
Alcatel Espace	[...]
Marconi	[...]
Aeritalia	[...]
ANT	[...]

Uit deze cijfers kan men afleiden dat de totale omzet in deze produkten van Alcatel en ANT samen kleiner is dan dat van verscheidene Europese producenten en vele malen kleiner dan dat van enkele niet Europese fabrikanten.

(1) In de voor bekendmaking bestemde versie van deze beschikking zijn enige gegevens weggelaten, conform de bepalingen van artikel 21 van Verordening nr. 17 betreffende het niet-prijsgeven van zakengeheimen.

Zelfs indien de relevante markt zeer eng wordt omschreven en wordt beperkt tot de onderdelen van de samenwerking, en geografisch wordt beperkt tot klanten in de Gemeenschap, blijft het gecumuleerde marktaandeel van de partijen onder 20 %. Indien de wereldmarkt of de gehele satellietmarkt in aanmerking wordt genomen, is hun marktaandeel nog veel geringer.

Bovendien schijnt voor alle aspecten van de satellietbouw een leerproces nodig te zijn, zodat een onderneming die bij gelijkaardige ruimteprojecten (zowel civiele als militaire) is betrokken, steeds sneller en beter nieuwe satellieten en de componenten ervoor effectief kan ontwikkelen en produceren. Dit verschijnsel is in het voordeel van de Amerikaanse ruimte-industrie die meer ruimteprogramma's ontwikkelt dan de Europese industrie, waarbij de algemene budgetten die voor ruimteactiviteiten in de Verenigde Staten en Europa voor 1986 zijn uitgetrokken de volgende zijn :

(in miljard US-dollar)

Verenigde Staten	
— Ministerie van Defensie	14
— NASA	7
Totaal	21
Europa	
— Nationale budgetten	0,84
— Europees Ruimteagentschap (ESA)	1,36
Totaal	2,20

Bron : Euroconsult.

De niet Europese ruimte-industrie profiteert van haar sterke posities in de wereld en van de omvang van haar binnenlandse markt en kan zich O & O-budgetten en/of financiële en commerciële middelen veroorloven die veel omvangrijker zijn dan die van de Europese fabrikanten. De genoemde concurrenten beslaan dan ook een veel grotere scala van activiteiten in de ruimte-elektronica, subsystemen en systemen.

Dat zou kunnen verklaren waarom Europese producenten alleen concurreren met subsystemen en met uitrusting, terwijl andere producenten met het gehele gamma van eindprodukten concurreren, hetgeen natuurlijk invloed heeft op de concurrentiestructuren.

Het aandeel van partijen in de totale kosten van een satelliet (behalve de lancering) kan aanzienlijk variëren tussen een heel klein percentage indien de levering tot een enkel apparaat is beperkt en, in uitzonderlijke gevallen, ongeveer de helft indien zij verantwoordelijk zijn voor de gehele uitrusting van een telecommunicatiesatelliet.

Om genoemde redenen is het voor ondernemingen in de Gemeenschap met slechts relatief kleine bemoeienis met satelliettechnologie erg moeilijk

om te concurreren met andere grotere niet Europese ondernemingen.

Deze factoren hebben het de niet Europese concurrenten mogelijk gemaakt contracten te sluiten voor een aantal recente Europese projecten zoals Astra/SES en directe omroeptransmissiesatellieten voor British Satellite Broadcasting.

Geografische markt

(9) Gezien de hoge prijs van de eindprodukten, vormen de transportkosten naar het lanceerplatform een onbelangrijke factor. Behalve voorzover er wettelijke bepalingen of nationale kooppreferenties bestaan, hebben kopers van satellieten in de Gemeenschap (of elders) geen bijzondere reden van plaatselijke producenten te kopen.

Niettemin blijft de omzet van de partijen op het door de overeenkomst bestreken terrein voornamelijk binnen de Gemeenschap.

Juridische beperkingen

(10) De voornaamste juridische beperkingen die op de markt aanwezig zijn kunnen als volgt worden samengevat :

Cocom-exportcontroleregels zijn van toepassing op ruimteactiviteiten en houden stringente beperkingen in.

Andere beperkingen worden veroorzaakt door de „Buy American Act" en dergelijke regelingen.

Voor Europa vergt het „geografische opbrengst"-beginsel van de ESA een evenwicht tussen de financiële bijdrage van elke Lid-Staat aan het Agentschap en de industriële aandelen welke uit hoofde van de ruimteprogramma's aan fabrikanten in deze Lid-Staten worden toegekend.

Voornaamste afnemers

(11) De voornaamste afnemers van eindprodukten zijn :

— nationale telecommunicatieadministraties in de gehele wereld ;
— ruimteagentschappen en organisaties zoals :
  — Intelsat,
  — Immarsat,
  — Eutelsat,
  — NASA,
  — DLR, DARA,
  — ESA,
  — CNES,
  — ISRO (India),
  — NASDA (Japan),
  — CAST (China),
  — Eumetsat ;
— directe omroepsatellietorganisaties zoals :
  — Astra/SES,
  — British Satellite Broadcasting.

E. Opmerkingen van derden

De Commissie heeft geen opmerkingen van derden ontvangen naar aanleiding van de publikatie uit hoofde van artikel 9, lid 3, van Verordening nr. 17.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

(12) De overeenkomst die op 11 februari 1986 tussen Alcatel Espace en ANT Nachrichtentechnik is gesloten, is een overeenkomst tussen ondernemingen in de zin van artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

Het doel van de overeenkomst is de samenwerking bij onderzoek en ontwikkeling en het bijeenbrengen van de middelen van partijen voor de exploitatie van deze resultaten via rationalisatie van de produktie, service en het testen van deze uitrusting en via samenwerking bij het inschrijven op en onderhandelen over contracten op het bovengenoemde terrein.

(13) Beide partijen hebben hun eigen O & O-afdeling die het onderzoek op het terrein dat onder de overeenkomst valt, verricht en partijen zijn, met uitzondering van de projecten waarvoor speciale juridische beperkingen gelden, concurrenten.

(14) De volgende bedingen in de overeenkomst hebben ten doel en/of ten gevolge dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt beperkt.

1. Met de toewijzing van uitrusting voor O & O en voor produktie tussen partijen wordt een specialisatie ingevoerd krachtens welke dergelijke uitrusting door slechts één partner zal worden ontwikkeld, waarbij de andere verplicht is af te zien van eigen ontwikkeling. Hoewel de overeenkomst in gratis en niet exclusieve licenties van octrooien voorziet en in bepaalde gevallen in gezamenlijke licenties, ontstaat er toch een mededingingsbeperking in O & O aangezien nu slechts een van de twee partijen een specifiek O & O-project zal starten, tegenover voorheen beide partijen. Dit is van betekenis in een industrie waar bijna iedere order van een afnemer aanzienlijke nieuwe investeringen in O & O vereist.
2. De bestaande procedure krachtens welke op grond van de overeenkomst door een van partijen door de wederpartij vervaardigde uitrusting wordt geleverd, laat weliswaar de eerstgenoemde de mogelijkheid, van een andere leverancier gebruik te maken, maar dreigt de mededinging van derden-leveranciers uit te schakelen.
3. Ook de bepalingen in de overeenkomst betreffende de uitwisseling van informatie tussen partijen over alle afzetmogelijkheden en de bepalingen waarbij gemeenschappelijke comités met het besluitvormingsproces inzake afzet-, technisch en industrieel beleid worden belast, beperken de mededinging.

Hoewel in de mogelijkheid van „onafhankelijk afgezette projecten" is voorzien, zal reeds het bestaan van een gemeenschappelijk overeengekomen O & O-programma en van gemeenschappelijke comités voor het besluitvormingsproces op marketinggebied stellig uitlopen op de keuze van een van de twee gemeenschappelijke marketingmethoden, zodra de mogelijkheid daartoe bestaat, zodat in al die gevallen een der leveranciers van de markt zal worden verdreven.

De overeenkomst heeft derhalve tot gevolg dat de vroeger autonome posities van partijen ten aanzien van planning, financiering, O & O, produktie en marketing van de onder de overeenkomst vallende uitrusting wordt veranderd, met het gevolg dat partijen niet langer in staat zijn onafhankelijk te opereren.

(15) Aangezien partijen, elk in een andere Lid-Staat, als vennootschap zijn ingeschreven en met de overeenkomst beogen gemeenschappelijk in de gehele wereld, en dus natuurlijk ook in de Gemeenschap, hun produkten in de handel te brengen, zal de overeenkomst noodzakelijkerwijze een waarneembare invloed op de handel tussen Lid-Staten uitoefenen.

(16) De overeenkomst valt derhalve onder artikel 85, lid 1, van het Verdrag.

B. Verordening (EEG) nr. 418/85

(17) In Verordening (EEG) nr. 418/85 van de Commissie (1) is bepaald dat categorieën onderzoek- en ontwikkelingsovereenkomsten welker inhoud in overeenstemming is met de daarin gestelde voorwaarden per categorie van het verbod van artikel 85, lid 1, van het Verdrag zijn vrijgesteld. Bovendien kan de vrijstelling door middel van een oppositieprocedure worden uitgebreid tot bepaalde overeenkomsten die meer beperkingen bevatten dan in de verordening voorzien.

De overeenkomst voert een samenwerkingsstructuur tussen partijen in die verder gaat dan doel en strekking van Verordening (EEG) nr. 418/85, doch de partijen hebben de Commissie niet verzocht de oppositieprocedure toe te passen. In feite blijft de samenwerking tussen partijen niet beperkt tot O & O en exploitatie van de resultaten, maar strekt zij zich uit tot de afzet van de produkten. In geval zij zijn overeengekomen een gezamenlijke offerte uit te brengen, moeten zij het noodzakelijkerwijze eens zijn over de prijs en zijn zij derhalve beperkt in de vaststelling van prijzen. Dat betekent onder andere dat de overeenkomst binnen de sfeer van artikel 6, onder d), van genoemde verordening valt. Ook al is het marktaandeel van partijen op de gemeenschappelijke markt kleiner dan 20 %, dan nog is die verordening niet op de onderhavige zaak van toepassing en kan deze ook niet door middel van de oppositieprocedure toepasbaar worden.

(1) PB nr. L 53 van 22. 2. 1985, blz. 5.

C. Artikel 85, lid 3, van het Verdrag

(18) Het gemeenschappelijk overeengekomen O & O-programma van partijen is van dien aard dat de technische en economische vooruitgang worden bevorderd.

De onder de overeenkomst vallende uitrustingen zijn technisch van zeer verfijnde aard. De ontwikkeling ervan is buitengewoon kostbaar en vereist uiterst vakbekwaam werk. De betrokken inspanningen en risico's zouden, indien partijen deze zelfstandig moesten dragen, stellig niet tot zo efficiënte economische en snelle resultaten leiden als van de overeenkomst worden verwacht.

De bedoeling is dat de omvang van de individuele O & O-investeringen voor elk van partijen gelijk blijft, hetgeen tot een efficiënter besteding van deze uitgaven zal leiden. De relatieve graad van specialisatie voor bepaalde uitrusting welke door partijen door deze optimalisatie van de O & O-uitgaven wordt tot stand gebracht, zal hen in staat stellen een ruimer produktassortiment bij deze uitrusting te ontwikkelen.

In ieder ruimteprogramma wordt elk stuk uitrusting als prototype ontwikkeld en de verwachte rationalisatie zal tot de verschaffing van uitrusting van hogere kwaliteit tegen lagere kosten leiden. Bovendien kan een herhaalde ervaring bij de ontwikkeling van uitrustingsprototypen in dezelfde klasse wellicht ertoe leiden dat de partijen een produktieniveau bereiken dat vergelijkbaar is met dat van andere satellietfabrikanten. Gezien het aantal en de omvang van andere concurrenten op dit gebied is het zeer onwaarschijnlijk dat de verminderde concurrentie tussen partijen hen in staat zal stellen om hun prijzen beduidend te verhogen.

De samenwerking op grond van de overeenkomst zal naar verwachting niet slechts leiden tot betere en sneller verwezenlijkte technische oplossingen, maar ook tot een vermijding van elkaar overlappende O & O-inspanningen en dus tot besparingen.

Zo draagt de overeenkomst bij tot bevordering van de technische vooruitgang. Gezien de verbetering in de produkten kunnen afnemers, naar verwacht wordt, uit de behaalde voordelen een billijk aandeel ontvangen.

(19) De overeenkomst legt partijen slechts beperkingen op welke voor het bereiken van deze doelstellingen onmisbaar zijn.

Het terrein dat door de overeenkomst wordt bestreken en de doelstellingen van het O & O-programma zijn nauwkeurig omschreven. Niets in de overeenkomst verbiedt een der partijen buiten het afgebakende gebied van de overeenkomst activiteiten te ontplooien en niets vormt een verplichting voor een uiteindelijke toewijzing van de onder de overeenkomst vallende uitrusting.

De geringe voorkeur die de andere partij geniet wat uitbesteding betreft, is slechts een onderdeel van de enigszins ingewikkelde afspraak aangaande de specialisatie van O & O en produktie.

Het feit dat elk der partijen verplicht is bepaalde uitrusting die aan de wederpartij is toevertrouwd, niet te ontwikkelen, vloeit juist voort uit de rationalisatie waarop hun verwachtingen inzake bevredigende resultaten en een versterkt concurrentievermogen stoelen.

(20) Het karakter van de vraag in deze zaak brengt met zich dat de keuze van gezamenlijke O & O, gezamenlijke produktie, maar gescheiden marketing niet praktisch is. Dat is af te leiden uit de noodzakelijke nauwe samenwerking tussen afnemer, hoofdaannemer van de satelliet en onderaannemers (zoals partijen). Afnemers en hun hoofdaannemers staan erop om zeer gedetailleerd te worden ingelicht over wie welke onderdelen heeft gefabriceerd en over alle relevante technische gegevens, aangezien er nu eenmaal geen mogelijkheid bestaat om een satelliet in zijn baan om de aarde te repareren. Mededinging vindt gewoonlijk plaats doordat afnemers een openbare inschrijving organiseren waarbij op een ad hoc-basis gevormde consortia inschrijven. Indien men zou streven naar gescheiden marketing, zouden beide partijen, indien zij zich voor hetzelfde project zouden inschrijven, tegelijkertijd hun eigen aanbod moeten ondersteunen alsmede de wederpartij bij diens rivaliserend aanbod moeten helpen hetzij binnen een consortium of als onderdeel van een rivaliserend consortium. Dezelfde technische experts zouden zodoende tot tweemaal toe een identiek technisch pakket moeten uitleggen en aan dezelfde afnemer moeten trachten te verkopen. In dit verband zou de afnemer wellicht twijfels hebben of de twee partijen, nu zij er niet in slaagden voor een gezamenlijke offerte commercieel samen te werken, wél in staat zouden zijn op technisch gebied samen te werken. Dit zou ertoe kunnen leiden dat afnemers elders zouden gaan kopen. Dat houdt in dat in deze specifieke zaak de voordelen van gezamenlijke O & O en gezamenlijke produktie alleen kunnen worden bereikt indien zij met een zekere mate van gemeenschappelijke marketing samengaan.

Bovendien biedt de overeenkomst ruimte voor zelfstandige initiatieven (onafhankelijk afgezette projecten) en/of voor in de zakenwereld gebruikelijke contractuele regelingen van betrekkingen, bij voorbeeld gezamenlijke contracten (gezamenlijk afgezette projecten), toelevering en/of aankoop (individueel afgezette projecten). Concurrerende condities ten aanzien van prestatie, prijs en leveringstermijnen worden vereist voor de verschaffing door en tussen partijen die elk vrij zijn concurrerende offerten van derden in overweging te nemen en bij dezen te kopen.

In het geval van zelfstandig afgezette projecten, waartoe elk der partijen vrij is, kan de partij die een onderdeel van de uitrusting niet ontwikkelde, dit hetzij bij de ontwikkelende partij kopen, hetzij bij derden aanschaffen die ten aanzien van prestatie, prijs en leveringstermijn betere condities bieden.

Het bovenstaande houdt in dat, indien in uitzonderlijke gevallen gescheiden marketing een aanvaardbare mogelijkheid vormt, partijen daarvoor kunnen kiezen.

(21) Het marktaandeel van partijen, hoe ook omschreven, is niet groot en er zijn tal van andere grote producenten zowel binnen de Gemeenschap als elders die binnen de Gemeenschap actieve of potentiële concurrenten zijn. Enkele van hen bieden een groter gamma produkten en bereiken hogere verkoopcijfers dan partijen. Er is dus geen enkele mogelijkheid dat de overeenkomst op zichzelf partijen de mogelijkheid zou kunnen bieden de concurrentie voor deze produkten in de Gemeenschap uit te schakelen.

(22) Bijgevolg is aan alle voorwaarden in artikel 85, lid 3, van het Verdrag voldaan.

D. Artikel 8 van Verordening nr. 17

(23) Krachtens artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17 wordt een beschikking in toepassing van artikel 85, lid 3, van het Verdrag voor een bepaalde termijn gegeven en kan zij voorwaarden en verplichtingen inhouden.

(24) De overeenkomst kan krachtens artikel 85, lid 3, van het Verdrag worden aanvaard met ingang van het tijdstip van aanmelding, te weten 28 juli 1986, tot de beëindiging van de overeenkomst, maar in ieder geval niet later dan 31 december 1996.

(25) Aan de voorwaarden voor ontheffing van het kartelverbod is, in het licht van de specifieke omstandigheden van dit geval, voor de genoemde termijn voldaan.

(26) De ontheffing heeft uitsluitend betrekking op de aangemelde overeenkomst en bestrijkt geen verruimingen van de draagwijdte ervan. In deze zaak geeft de structuur die nodig is voor het behalen van de voordelen van samenwerking bij O & O en van specialisatie bij de produktie, aanleiding tot een veel grotere mate van coördinatie tussen partijen dan normaal bij meer gebruikelijke overeenkomsten inzake specialisatie of O & O- samenwerking zou worden toegestaan en staat in dat opzicht wel dichter bij de mate van coördinatie die bij gemeenschappelijke ondernemingen (joint ventures) wordt aangetroffen.

Dat maakt het voor de Commissie noodzakelijk om te controleren of deze overeenkomst, in samenhang met ander gezamenlijk optreden van partijen, wel tot een aanzienlijke vermindering van de concurrentie leidt, aangezien een dergelijke vermindering erop zou kunnen wijzen dat de voorwaarden voor een ontheffing niet langer aanwezig zijn. Derhalve dient deze beschikking partijen verplichtingen op

te leggen inzake het onmiddellijk aan de Commissie melden van het sluiten van enigerlei overeenkomst die de aangemelde overeenkomst wijzigt, vervangt, of teniet doet alsmede van iedere buiten de bepalingen van de aangemelde overeenkomst vallende belangrijke gezamenlijke activiteit van partijen op het gebied van ruimte-elektronische uitrusting,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

Artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag wordt voor de op 11 februari 1986 ondertekende en op 28 juli 1986 aangemelde overeenkomst tussen Alcatel Espace SA en ANT Nachrichtentechnik GmbH op grond van lid 3 van genoemd artikel buiten toepassing verklaard.

Artikel 2

De volgende verplichtingen zijn aan de in artikel 1 bedoelde buitentoepassingverklaring verbonden :

— partijen stellen de Commissie onverwijld in kennis van enigerlei overeenkomst waarbij de aangemelde overeenkomst wordt gewijzigd, vervangen of teniet gedaan ;

— partijen zijn voorts verplicht de Commissie in kennis te stellen van enigerlei andere overeenkomst met derden of met de andere partij die gezamenlijke activiteiten op het gebied van ruimte-elektronische uitrustingen betreft, vooropgesteld dat een dergelijke overeenkomst grote projecten omvat wat omvang of strategisch belang betreft en niet als samenwerking ten aanzien van zuiver afzonderlijke projecten in een enkel project kan worden opgevat.

Artikel 3

Deze beschikking geldt met werking van 28 juli 1986 tot en met 31 december 1996.

Artikel 4

Deze beschikking is gericht tot :

1. Alcatel Espace SA, 11, avenue Dubonnet, F-92107 Courbevoie, Frankrijk ;
2. ANT Nachrichtentechnik GmbH, Gerberstraße 33, D-7150 Backnang, Bondsrepubliek Duitsland.

Gedaan te Brussel, 12 januari 1990.

Voor de Commissie

Leon BRITTAN

Vice-Voorzitter