II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 12. januar 1990

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85

(IV/32.006 — Alcatel Espace/ANT Nachrichtentechnik)

(Kun den franske og den tyske udgave er autentisk)

(90/46/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 artikler 85 og 86 (1), senest ændret ved akten vedrørende Spaniens og Portugals tiltrædelse, særlig artikel 6 og 8,

under henvisning til den begæring om negativattest og den anmeldelse med henblik på fritagelse, der blev indgivet den 28. juli 1986 i henhold til henholdsvis artikel 2 og 4 i forordning nr. 17 af Alcatel Espace SA, Courbevoie, og ANT Nachrichtentechnik GmbH, Backnang, vedrørende den aftale, de indgik den 11. februar 1986,

under henvisning til offentliggørelsen (2) af begæringens og anmeldelsens indhold i hovedtræk 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. Indledning

(1) Den 28. juli 1986 anmeldte Alcatel Espace, SA, Frankrig (i det følgende benævnt Ates) og ANT Nachrichtentechnik GmbH, Tyskland (i det følgende benævnt ANT) en aftale til Kommissionen.

(2) Formålet med aftalen er at fremme forskning og udvikling (F&U) inden for visse former for elektronisk rumfartsudstyr til benyttelse i civile radiokommunikations- og rundspredningsatelliter og ved datatransmission til, fra og mellem satellitter og/eller rumfartøjer i hele verden, samt at fremme fælles udnyttelse af resultaterne og en vis grad af fælles markedsføring.

(3) Anmeldelsen er indgivet i henhold til artikel 2 og 4 i forordning nr. 17 sammen med en begæring om negativattest eller alternativt om en fritagelse i henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3.

B. Parterne

(4) Ates kontrolleres direkte af Alcatel Cit (Frankrig), et datterselskab af Alcatel NV, der er verdens næststørste producent af kommunikationsudstyr og -systemer. Ates er den førende producent inden for Alcatel-koncernen af elektronisk rumfartsudtyr til satellitter og/-eller rumfartøjer. Ate's omsætning var i 1986 813 mio ffr. (120 mio ECU). Ates's omsætning på aftaleområdet var i samme periode 481,5 mio ffr. (71 mio ECU).

(5) ANT er en af de førende virksomheder i Tyskland inden for telekommunikationsteknologi. ANT's aktionærer er Rober Bosch GmbH (83 %) og

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
(2) EFT nr. C 179 af 15. 7. 1989, s. 9.

Allianz Versicherungs AG (17 %). I 1986 opnåede ANT en samlet omsætning på 1 256 mio DM (590 mio ECU), og på aftaleområdet var omsætningen i samme periode 124 mio DM (58 mio ECU).

C. Aftalen

(6) Aftalens indhold i hovedtræk er som følger:

a) Aftaleområdet er rumsegmentet af kommunikationssystemer, som benytter satellitter og/eller rumfartøjer, og/eller kommunikations-delsystemer i satellitter og/eller rumfartøjer til civil brug inden for

— civile radiokommunikations- og direkte rundspredningstjenester pr. satellit

— datatransmission til, fra og mellem satellitter og/eller rumfartøjer med henblik på fjernmåling, sporing og styring, observation og andet.

b) Parterne vil samarbejde om forskning og udvikling inden for aftaleområdet for at hindre duplikering af F&U-indsatsen, ligesom de vil samle deres ressourcer for at udnytte resultaterne heraf dels gennem en rationalisering af fremstilling, service og afprøvning af sådanne systemer, dels gennem samarbejde ved afgivelse af bud og forhandlinger om kontrakter på området.

Under normale omstændigheder vil dette blive opnået ved at fordele udviklingen og produktionen af de enkelte komponenter mellem parterne. Aftalen indeholder retningslinjer for, hvorledes denne fordeling af de forskellige komponenter skal foretages. Af hensyn til de store forskelle, der er i det udstyr, hver enkelt satellit (eller lille gruppe af satellitter) er forsynet med, er de nævnte retningslinjer suppleret med en procedure, der anviser, hvorledes arbejdet vedrørende et konkret satellitprojekt skal fordeles.

Intet i aftalen forhindrer nogen af parterne i at engagere sig i aktiviteter uden for aftalens anvendelsesområde, så længe disse er forenelige med de forpligtelser, parterne har påtaget sig.

c) *Samarbejdsprocedure:*

i) Hver af parterne skal på bedst muligt måde bestræbe sig på at afpasse sine specifikationer for de satellitters nyttelast og delsystemer, som den pågældende har ansvaret for, således, at det udstyr, der udvikles af den anden part, kan benyttes under de bedst mulige vilkår.

ii) Parterne skal med regelmæssige mellemrum oplyse hinanden om deres F&U-program vedrørende udstyr på området.

iii) Efter den endelige tildeling til en af parterne af et bestemt udstyr, hvilket sker efter gensidig overenskomst, er proceduren som følger:

— Hver af parterne skal, inden udviklingsarbejder på det pågældende udstyr igangsættes, konsultere den anden part om de mål, der skal nås, særlig med hensyn til ydeevne, omkostninger og leveringsfrister.

— Den part, der forestår udviklingsarbejdet, er ansvarlig for tilvejebringelse af F&U-finansieringsmidlerne.

— Den part, der forestår udviklingsarbejdet, er ansvarlig for F&U-aktiviteterne og fabrikationen af det udstyr, som er tildelt denne, men skal holde den anden part fuldstændigt underrettet om resultaterne af sine F&U-aktiviteter.

— I tilfælde af, at den part, der er ansvarlig for udviklingsarbejdet, indgår underleverandørkontrakter for dele af sine F & U-aktiviteter eller i forbindelse med fabrikationen af det tildelte udstyr, skal den pågældende give den anden part prioritet.

Den anden part vil ikke udvikle tilsvarende udstyr uafhængigt af medkontrahenten.

— Den anden part skal anskaffe udstyr fra den part, der forestår udviklingsarbejdet. Hvis sidstnævntes tilbud ikke indfrir kravene med hensyn til ydeevne, pris og leveringsfrist, kan den anden part efter underretning af og i nært samarbejde med den part, der forestår udviklingsarbejdet, indhente konkurrende tilbud fra andre leverandører.

d) Relevante patenter, som hver af parterne ejer, og patenter, som en af parterne har ret til at meddele i underlicens, skal meddeles den anden part, og sidstnævnte skal have en ikke-eksklusiv licens, for hvilken der ikke skal betales licensafgift, til at gennemføre sine aktiviteter på aftaleområdet.

For opfindelser, som foretages i fællesskab af ansatte hos begge parter, skal patentanmeldelser indsendes i begge parters navn.

e) Parterne er enige om at behandle de hemmelige oplysninger, som de modtager fra den anden part, med største fortrolighed og kun at benytte dem og videregive dem de i aftalen fastsatte

formål. Ved aftalens udløb skal hver af parterne tilbagegive samtlige kopier af fortrolige oplysninger, som de har modtaget fra den anden part. Fortrolighedsforpligtelserne gælder i fem år efter aftalens udløb.

f) Sagkyndige medlemmer blandt begge parters personale skal mødes med henblik på konsultationer om anliggender af teknisk, markedsførings- og salgsmæssig karakter.

Parterne skal tillige med regelmæssige mellemrum underrette hinanden om eksterne udviklinger af teknisk eller kommerciel art, som de har fået kendskab til, og som kan være relevante for deres F&U-aktiviteter på aftaleområdet eller udnyttelsen af resultaterne deraf.

g) i) *Forretningsudvalg*

Hver af parterne udpeger tre medlemmer til et forretningsudvalg. Forretningsundvalgets beslutninger træffes med enstemmighed og er bindende for begge parter. Forretningsudvalget har ansvaret for fastlæggelse af de overordnede retningslinjer for aftalens gennemførelse og dens fremtidige udvikling.

ii) *Styringsudvalg*

Styringsudvalget består også af tre medlemmer fra hver af parterne. Udvalgets beslutninger træffes med enstemmighed og er bindende. I tilfælde af, at der ikke opnås enstemmighed, skal sagen forelægges Forretningsudvalget.

På grundlag af de af Forretningsudvalget fastsatte retningslinjer har Styringsudvalget til opgave at træffe overordnede beslutninger i markedsføringsspørgsmål samt i tekniske og industrielle anliggender. Sådanne beslutninger om fælles benyttelse af udstyr.

h) *Udnyttelse af resultater*

Udnyttelsen af resultater kan ske på tre måder :

i) Projekter, som markedsføres i fællesskab, dvs. aktiviteter, hvor begge parter fremstiller og leverer som følge af en kundes accept af et samlet tilbud fra dem begge, og hvor begge parter optræder som medkontrahenter.

ii) Projekter, der markedsføres individuelt, dvs. aktiviteter hvor kun den ene af parterne optræder som hovedentreprenør/-leverandør.

iii) Projekter, der markedsføres selvstændigt, dvs. aktiviteter, hvor kun en af parterne fremstiller og leverer udstyr af eget fabrikat.

I tilfælde, hvor projekterne markedsføres i fællesskab eller individuelt, herunder ved afgivelse af licitationsbud, fastlægger Styringsudvalget strategien og træffer beslutning om, hvem af parterne der skal være hovedentreprenør.

Den af parterne, der optræder som hovedentreprenør i forbindelse med projekter, der markedsføres individuelt, skal så vidt muligt sikre, at den anden part bliver underentreprenør/-leverandør i forbindelse med alt udstyr, som indgår i projektet, og som hovedentreprenøren ikke selv fremstiller.

Hver af parterne kan fortsat frit udføre projekter, der markedsføres selvstændigt.

Hver af parterne forpligter sig til at levere alt udstyr, og alle reservedele til den anden part, som denne måtte anmode om.

i) Aftalen har en løbetid på fem år, hvorefter den automatisk forlænges for tre år ad gangen, medmindre en af parterne med mindst et års skriftligt varsel opsiger den.

Efter afgivelse af opsigelsesvarslet kan patentlicensrettigheder forlænges efter anmodning herom fra licenstageren, hvis parterne enes om rimelige og ikke-diskriminerende betingelser.

j) Hvis det under forhandlinger ikke lykkes at bilægge eventuelle tvister, har parterne aftalt, at sådanne skal afgøres endeligt ved voldgift.

k) I bilag 1 til aftalen findes der en liste over følgende udstyr, tillige med en anbefalet fordeling heraf mellem parterne :

— modtager (RCVR)

— indgangsmultiplexer (IMUX)

— kanalforstærker (CAMP)

— Effektforstærker (HPA)

— udgangsmultiplexer (OMUX)

— TTC transponder.

Dette udstyr udgøre kun en forholdsvis lille del af det af aftalen omfattede udstyr, og intet af det kan betragtes som slutprodukter, da slutprodukterne er de komplette satellitter. De anførte apparater er indbygget i delsystemer så som relædelsystemer, sporings-, fjernmålings- og styringsdelsystemer. Intet af ovennævnte udstyr kan anvendes andre steder end i rummet.

D. Produkterne og markedet

Efterspørgslen

(7) Markederne for satellitter og disses komponenter er usædvanlige, idet hver satellit (eller lille satellitgruppe) udgør et unikt projekt, som kræver nyudviklede — eller i det mindste i høj grad tilpassede — komponenter, som er sat sammen i et individuelt design med henblik på at opfylde de særlige krav, som kunden måtte opstille. Dette, tillige med den højteknologi, som er involveret, medfører som regel, at hvert eneste nye satellitprojekt kræver en betydelig F&U-indsats, som er nært forbundet med selve fremstillingen af satellitten og dennes komponenter, hvoraf hver eneste i sig selv næsten udgør en prototype. Hertil kommer, at satellitter ifølge sagens natur skal være robuste og pålidelige, men samtidig skal veje så lidt som muligt. Set under ét taler disse forhold for, at både køberne af satellitkunderne og deres hovedentreprenører insisterer på, at alle de i udviklingen af en given satellit involverede parter samarbejder i meget høj grad.

Markedsandele og konkurrerende stilling

(8) Der findes en lang række konkurrenter inden for fremstilling og salg af det af aftalen omfattede udstyr: ca. 18 inden for fællesmarkedet, tre i Sverige, seks i De Forenede Stater, to i Canada og tre i Japan.

Tabellen giver et skøn over de vigtigste satellitproducenters omsætning indenfor rumsektoren for hele verden i Europa og resten af verdenen.

(mio ecu)

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

Som det kan ses ud fra disse tal, er Alcatel og ANT's kombinerede omsætning på dette område mindre end flere af de andre europæiske producenters og er mange gange mindre end nogle ikke-europæiske producenters.

Selvom det relevante marked defineres så snævert som til de komponenter, der er dækket af samarbejdet, og geografisk er begrænset til EF-kunder, er parternes kombinerede markedsandel under 20 %. Hvis man tager verdensmarkedet som helhed eller hele satellitmarkedet, er deres kombinerede markedsandel meget lavere.

Endvidere antages det, at der findes en dybtgående »indlæringsproces« vedrørende alle aspekter af satellitbygning, således at jo flere ensartede rumfartsprojekter en virksomhed deltager i (både civile og militære), desto mere effektivt kan den udvikle og producere nye satellitter eller komponenter dertil. Denne effekt gavner i særlig grad den amerikanske rumfartsindustri, hvor antallet af rumfartsprojekter er større end i Europa; de samlede budgetter til rumfartsaktiviteter i De Forenede Stater og Europa er:

(mia US $)

USA	
— Department of Defence	14
— NASA	7
Ialt	21
Europa	
— Nationale budgetter	0,84
— Den Europæiske Rumorganisation (ESA)	1,36
Ialt	2,20

Kilde: Euroconsult.

Med støtte i deres stærke stilling på verdensplan og størrelsen af deres hjemmemarked har visse ikke-europæiske fabrikanter af rumfartsudstyr råd til meget større F&U-budgetter og/eller adgang til betydelig større finansielle eller kommercielle ressourcer end de europæiske fabrikanter. Disse konkurrenter dækker derfor et meget bredere aktivitetsspektrum inden for elektronisk rumfartsudstyr, delsystemer og systemer.

Dette kunne være forklaringen på, hvorfor europæiske producenter kun konkurrerer på niveauet for delsystemer og udstyr, mens andre producenter konkurrerer på niveauet for det endelige produkt, som naturligvis har indflydelse på konkurrencestrukturen.

Parternes andel af de samlede omkostninger ved en satellit (eksklusive opsendelse) kan variere betydeligt, fra en ganske lav procentdel, når deres deltagelse er begrænset til en enkelt komponent, til — undtagelsesivs — ca. halvdelen, hvis de er ansvarlige for hele nyttelasten i en telekommunikationssatellit.

Ovenstående er grunden til, at fællesskabsvirksomheder med et relativt lille engagement i satellittek-

(1) I den offentliggjorte udgave af denne beslutning udelades visse af tallene herefter i medfør af bestemmelserne i artikel 21 i forordning nr. 17 om bevarelse af forretningshemmeligheder.

nologi finder det svært at konkurrere med andre større, ikke-europæiske konkurrenter.

Disse faktorer har været medvirkende til, at ikke-europæiske konkurrenter har opnået kontrakter for et antal af nyere EF-projekter såsom Astra/SES og British Satellite Broadcasting's direkte udstrålende satellitter.

Det geografiske marked

(9) På grund af de høje priser på slutprodukterne spiller omkostningerne til transport til affyringsstederne kun en ubetydelig rolle. Så med undtagelse af de tilfælde, hvor der findes retlige begrænsninger eller nationale købspræferencer, har Fællesskabets satellitkunder (eller andre) ingen speciel grund til at købe hos lokale producenter.

Parternes omsætning på aftaleområdet, er principielt inden for fællesmarkedet.

Juridiske begrænsninger

(10) De vigtigste juridiske begrænsninger på markedet kan sammenfattes således:

COCOM's eksportkontrolregler pålægger strenge begrænsninger i rumfartsaktiviteter.

Andre begrænsninger opstår som følge af »Buy American Act« og lignende forskrifter.

I Europa bygger ESA's princip om »geographical return« på en balance mellem organisationens enkelte medlemslandes finansielle bidrag og den industrirelevante andel, som fabrikanter i disse lande får tildelt i henhold til rumfartsprogrammerne.

Vigtigste købere

(11) De vigtigste købere af de endelige produkter er:

— de nationale teleadministrationer i verden som helhed

— rumorganisationer af forskellig art, såsom

  — Intelsat
  — Inmarsat
  — Eutelsat
  — NASA
  — DLR, DARA
  — ESA
  — CNES
  — ISRO (Indien)
  — NASDA (Japan)
  — CAST (Kina)
  — Eumetsat

— direkte udstrålende satellitkonsortier såsom

  — Astra/SES
  — British Satellite Broadcasting.

E. Bemærkninger fra tredjemand

Kommissionen har ikke modtaget bemærkninger fra tredjemand efter offentliggørelsen af meddelelsen i henhold til artikel 19, stk. 3, i forordning nr. 17.

II. Retlig vurdering

A. EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1

(12) Den aftale, som Alcatel Espace og ANT Nachrichtentechnik indgik den 11. februar 1986, er en aftale mellem virksomheder efter EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1.

Formålet med aftalen er at etablere et samarbejde om forskning og udvikling og at sammenlægge parternes ressourcer ved udnyttelsen af resultaterne heraf gennem en rationalisering af fremstilling, service og testning af sådant udstyr samt gennem samarbejde ved afgivelse af bud og forhandling om kontrakter på ovennævnte område.

(13) Begge parter har deres egen forsknings- og udviklingsafdeling, som varetager forskning på det af aftalen omfattede område, og parterne er, med undtagelse af projekter, som er undergivet særlige juridiske begrænsninger, konkurrenter.

(14) Følgende bestemmelser i aftalen har til formål og/eller til følge at begrænse konkurrencen på Fællesmarkedet.

1. Med fordelingen af udstyret mellem parterne med henblik på forskning og udvikling samt produktion indføres der en specialisering, således at udstyret kun bliver udviklet af én part, og den anden part forpligter sig til ikke selv at udvikle udstyr. Selvom aftalen bestemmer, at der gives ikke-eksklusive krydslicenser uden licensafgift for patentrettighederne og for fælles patenter i nogle tilfælde, er konsekvensen ikke desto mindre en begrænsning af konkurrencen for F&U, da nu kun en af de to parter vil indgå i specifikke F&U-projekter af hvilken som helst art, hvor tidligere begge kunne have gjort det. Dette er af en vis betydning i en industri, hvor næsten hver ny ordre kræver betydelige nye F&U-investeringer.

2. Proceduren i henhold til aftalen, hvorefter den ene part skal erhverve det udstyr, som fremstilles af den anden part, selvom førstnævnte fortsat har mulighed for at henvende sig til andre leverandører, virker i retning af en udelukkelse af konkurrencen fra andre leverandører.

3. Aftalens bestemmelser om udveksling og oplysning mellem parterne vedrørende alle markedsføringsmuligheder og om overdragelsen af beslutningsprocesserne vedrørende markedsføring samt tekniske anliggender og industristrategier til fælles komitéer begrænser ligeledes konkurrencen.

Selvom der er fastsat mulighed for selvstændig markedsføring af projekter, vil den omstændighed, at der findes et i fællesskab vedtager F&U-program og fælles komitéer, som træffer beslutningerne vedrørende markedsføring, sikkert foranledige parterne til snarere at vælge en af de to fælles markedsføringsmetoder, hvor det er muligt, hvorved i alle tilfælde en leverandør udelukkes fra markedet.

Aftalen bevirker således en ændring af parternes tidligere uafhængige stilling med hensyn til planlægning, finansiering, F&U, produktion og markedsføring af det af aftalen omfattede udstyr, således at parterne ikke længere kan handle uafhængigt af hinanden.

(15) Da parterne er etableret i forskellige medlemsstater og med aftalen tilsigter at markedsføre deres produkter på verdensplan, hvilket naturligvis også omfatter EØF, påvirker aftalen nødvendigvis samhandelen mellem medlemsstater mærkbart.

(16) Aftalen er derfor omfattet af EØF-Traktatens artikel 85, stk. 1.

B. Forordning (EØF) nr. 418/85

(17) Kommissionens forordning (EØF) nr. 418/85 [1] fastsætter, at kategorier af aftaler vedrørende forskning og udvikling, som opfylder de i forordningen fastsatte betingelser, er fritaget fra forbuddet i Traktatens artikel 85, stk. 1. Derudover kan fritagelsen for visse aftaler, som indeholder andre begrænsninger, forlænges ved hjælp af en »oppositionsprocedure«.

Ved aftalen etableres der et samarbejde mellem parterne, som går ud over målsætningerne og anvendelsesområdet for forordning (EØF) nr. 418/85, og parterne har ikke bedt Kommissionen om at anvende »oppositionsproceduren«. Samarbejdet mellem parterne er således ikke begrænset til F&U og udnyttelse af resultaterne heraf, men omfatter også markedsføringen af produkterne. Når parterne er enige om at byde sammen på en kontrakt for en satellit, må de derfor selvfølgelig enes om tilbudsprisen og er således begrænsede i deres fastsættelse af priser. Dette medfører bl.a., at aftalen omfattes af artikel 6, litra d), i nævnte forordning. Derfor, og selvom parternes markedsandel i Fællesskabet er under 20 %, kan forordning (EØF) nr. 418/85 ikke anvendes i nærværende sag, og den kan heller ikke udvides til at dække denne sag ved hjælp af oppositionsproceduren.

[1] EFT nr. L 53 af 22. 2. 1985, s. 5.

C. EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3

(18) Det af de kontraherende parter i fællesskab vedtagne forsknings- og udviklingsprogram bidrager til at fremme den tekniske og økonomiske udvikling.

Det af aftalen omfattede udstyr er teknisk meget avanceret. Udviklingen heraf er yderst bekostelig og kræver stor faglig viden. Den med udviklingen forbundne indsats og risiko er så stor, at parterne hver for sig højst sandsynlig ikke ville opnå så effektive, økonomiske og hurtige resultater, som forventes under de nuværende omstændigheder.

Hensigten er, at parterne hver især skal påtage sig samme F&U-investeringsudgifter for de enkelte produkter, hvilket bevirker en mere effektiv udnyttelse af disse udgifter. Den relative grad af specialisering inden for visse typer udstyr, som begge opnår gennem denne optimering af F&U-udgifterne, vil sætte parterne i stand til at udvikle en bredere produktserie inden for sådant udstyr, som tilbydes kunderne.

I alle rumfartsprogrammer udvikles hvert stykke udstyr som en prototype, og den forventede rationalisering vil bevirke, at der tilvejebringes udstyr af højere kvalitet til lavere udgifter. Desuden vil gentagne udviklingserfaringer i forbindelse med udstyrsprototyper tilhørende samme klasse kunne resultere i, at parterne når op på et vist produktionsniveau, som allerede kendes af andre satellitproducenter. Når antallet og størrelsen af de øvrige konkurrenter på området tages i betragtning, er det meget usandsynligt, at den mindskede konkurrence mellem disse to konkurrenter vil tillade dem at øge deres priser væsentligt.

Samarbejdet efter aftalen forventes ikke blot at føre til bedre og hurtigere tekniske løsninger, men også til at hindre en dublering af F&U-indsatsen, hvorved der opnås omkostningsbesparelser.

Aftalen bidrager således til at fremme den tekniske udvikling. Denne fordel kan man forvente vil blive givet videre til kunderne gennem bedre produkter.

(19) Der pålægges ved aftalen kun parterne begrænsninger, som er nødvendige for at nå disse mål.

Aftaleområdet og målsætningen for F&U-programmet er klart defineret. Intet i aftalen forhindrer nogen af parterne i at engagere sig i aktiviteter uden for aftalens begrænsede anvendelsesområde, og den indeholder heller ikke forpligtelser med hensyn til den endelige fordeling af det af aftalen omfattede udstyr.

Den svage fordel, der gives den anden part med hensyn til underentreprise, er blot et element af det noget komplekse arrangement fra specialiseringen af F&U og af produktionen.

(20) Karakteren af efterspørgslen i nærværende sag indebærer, at det ikke er praktisk muligt at kombinere fælles F&U og produktion med særskilt markedsføring. Dette følger af det nære samarbejde, der er nødvendigt mellem kunden, hovedleverandøren af satellitten og underleverandørerne (såsom parterne). Kunderne og deres hovedleverandør forlanger at vide i alle deltajer, hvem der har produceret hvilken del, samt alle relevante tekniske detaljer, idet der normalt ikke er mulighed for at reparere en satellit, når først den er sendt i kredsløb. Konkurrencen foregår normalt ved, at kunderne udbyder til licitation, hvorefter ad hoc-konsortier afgiver tilbud. Hvis parterne skulle prøve at markedsføre særskilt, ville hver af dem i et givet projekt, hvor begge parter ønsker at afgive tilbud, skulle både fremme sit eget tilbud og samtidig hjælpe den anden part med at fremme sidstnævntes konkurrerende tilbud over for den endelige forbruger, enten inden for samme konsortium eller som part i et konkurrerende konsortium. På denne måde vil de samme tekniske eksperter være nødt til to gange at beskrive og fremme et identisk tilbud til samme forbruger. I en sådan sammenhæng kunne kunden komme i tvivl om, hvorvidt de to parter, for hvem det er mislykkedes at samarbejde kommercielt om at afgive et fælles tilbud, i virkeligheden ville kunne samarbejde teknisk.

Dette kunne få dem til at købe andetsteds. Heraf følger, at fordelene ved fælles F&U og produktion i dette tilfælde kun kan opnås, hvis de kombineres med en vis grad af fælles markedsføring.

Ifølge aftalen er der fri mulighed for at optræde alene (projekter, der markedsføres selvstændigt) og/eller for etablering af sædvanlige kontraktforhold, dvs. medkontrahering, (projekter, der markedsføres i fællesskab), underentrepriser og/eller indkøb (projekter, der markedsføres individuelt). Konkurrencebestemte betingelser med hensyn til ydeevne, pris og leveringsfrist er nødvendige for indkøb foretaget af parterne og parterne imellem, som det står frit for at overveje konkurrerende tilbud fra tredjemand og i sidste ende at indkøbe hos en anden leverandør.

Hvad angår projekter, der markedsføres selvstændigt, og som begge parter frit kan beskæftige sig med, kan den part, som ikke har udviklet udstyrsdel, opnå denne enten ved direkte køb fra den part, der varetager udviklingsarbejdet, eller ved køb fra tredjemand, som tilbyder bedre vilkår med hensyn til ydeevne, pris og leveringsfrist.

Ovenstående medfører, at hvor separat markedsføring undtagelsesvis er en levedygtig mulighed, kan parterne vælge denne mulighed.

(21) Parternes markedsandel, hvordan den end fastlægges, er ikke stor, og der er mange andre store producenter både indenfor Fællesskabet og andre steder i verden, som er aktive eller potentielle konkurrenter på det fælles marked. Nogle af disse har et større udbud af produkter og meget større salg end parterne. Der er derfor ingen mulighed for, at aftalen alene skulle kunne give parterne mulighed for at eliminere konkurrencen for de pågældende produkter i fællesmarkedet.

(22) Alle betingelserne i EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, er derfor opfyldt.

D. Artikel 8 i forordning nr. 17

(23) Det fastsættes i artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17, at en beslutning i henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, skal træffes for et bestemt tidsrum, og at der kan knyttes betingelser og påbud til en sådan beslutning.

(24) Der kan indrømmes fritagelse for aftalen i henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, fra tidspunktet for anmeldelsen, nemlig den 28. juli 1986, indtil aftalens udløb, dog senest til den 31. december 1996.

(25) Betingelserne for fritagelse er på baggrund af de særlige omstændigheder ved denne sag opfyldt for nævnte periode.

(26) Fritagelsen vedrører udelukkende den anmeldte aftale og gælder ikke eventuelle udvidelser af aftalen. I nærværende sag kræver den nødvendige struktur for at opnå fordelene af F&U-samarbejdet og specialiseringen af produktionen en meget højere grad af koordination mellem parterne end normalt accepteret i en mere almindelig specialiserings- eller F&U-samarbejdsaftale og er i denne henseende tættere på en koordination som ved et joint venture.

Dette gør det nødvendigt for Kommissionen at føre kontrol med, om denne aftale kombineret med andre af parternes fælles aktioner kan føre til en betydelig indskrænkning af konkurrencen, da en sådan indskrænkning kunne medføre, at de nødvendige betingelser for en fritagelse ikke længere ville være til stede. Derfor bør denne beslutning betinges af, at parterne straks underretter Kommissionen om enhver kontrakt eller anden aftale, som

ændrer, erstatter eller ophæver den anmeldte aftale, og om enhver vigtig fælles aktivitet med relation til elektronisk rumfartsudstyr, som ikke indgår i den anmeldte aftale, og som parterne måtte iværksætte —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

I henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, erklæres bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, uanvendelige på den aftale, der blev underskrevet den 11. februar 1986 mellem Alcatel Espace SA og ANT Nachrichtentechnik GmbH og anmeldt den 28. juli 1986.

Artikel 2

Følgende påbud knyttes til den i artikel 1 omhandlede erklæring.

Parterne oplyser straks Kommissionen om indgåelsen af kontrakter eller andre aftaler mellem dem, hvorved den anmeldte aftale ændres, erstattes eller ophæves.

Hver part oplyser Kommissionen om indgåelsen af andre kontrakter eller aftaler, enten med tredjemand eller med den anden part, og som vedrører fælles aktiviteter indenfor området elektronisk rumfartsudstyr, for så vidt som sådanne kontrakter eller aftaler berører større forretninger (i mængde eller i strategisk vigtighed) og ikke kan betragtes som samarbejde omkring enkeltprojekter.

Artikel 3

Denne beslutning har virkning fra den 28. juli 1986 til den 31. december 1996.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

1. Alcatel Espace SA, 11, avenue Dubonnet, F-92107 Courbevoie, Frankrig.
2. ANT Nachrichtentechnik GmbH, Gerberstraße 33, D-7150 Backnang, Tyskland.

Udfærdiget i Bruxelles, den 12. januar 1990.

På Kommissionens vegne

Leon BRITTAN

Næstformand