II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 22. Dezember 1987

über ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/32.306 — Olivetti/Canon)

(Nur der englische und der italienische Text sind verbindlich)

(88/88/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags (1), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf die Artikel 4, 6 und 8,

im Hinblick auf den von Ing. C. Olivetti & C. SpA einerseits und Canon Inc. andererseits eingereichten Antrag auf Erteilung eines Negativattests und die von ihnen vorgenommene Anmeldung von Vereinbarungen zur Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens und damit verbundenen Vereinbarungen, hauptsächlich für die Gestaltung, Entwicklung un Herstellung von Kopiergeräten, Laserstrahldruckern und Fernkopierern,

im Hinblick auf die Veröffentlichung des wesentlichen Inhalts des Antrags und der Anmeldung (2) nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Die Anmeldung

(1) Am 1. April 1987 beantragten die Unternehmen Ing. C. Olivetti & C. SpA und Canon Inc. ein Negativattest der Kommission oder ersatzweise eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag für ihre Vereinbarungen zur Gründung des in Italien eingetragenen Gemeinschaftsunternehmens Olivetti-Canon Industriale SpA (OCI).

(2) Der Gesellschaftszweck von OCI ist die Entwicklung, Gestaltung und Herstellung von Kopiergeräten, Laserstrahldruckern und Fernkopierern nach einem Zweistufenplan. In der Stufe I sollen hauptsächlich Kopiergeräte im Geschwindigkeitsbereich von 10 bis 20 Kopien pro Minute hergestellt werden. In der Stufe II können die Parteien entscheiden, ob sie zusätzlich zu Kopiergeräten andere Büroautomationserzeugnisse wie Laserstrahldrucker und Fernkopierer herstellen wollen. Ferner kann in dieser Stufe auch die Herstellung von Kopiergeräten mit höherer Geschwindigkeit erwogen werden. Die Stufe II soll Anfang 1989 anlaufen.

B. Die Unternehmen

(3) Die Ing. C. Olivetti & C. SpA, Ivrea, Italien, steht an der Spitze der Olivetti-Gruppe (Olivetti), deren weltweite Tätigkeiten sich auf die Herstellung von Datenverarbeitungs- und Büroautomatisierungsanlagen (Textverarbeitung, Personalcomputer, Endgeräte, Drucker, Fernmeldeausrüstungen) und Bürogeräte wie Schreibmaschinen und Kopiergeräte erstrecken.

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
(2) ABl. Nr. C 282 vom 20. 10. 1987, S. 2.

Im Jahr 1985 erzielte Olivetti mit 48 944 Beschäftigten einen Umsatz von 6 140 Milliarden Lit und einen Reingewinn von 503 Milliarden Lit. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf 284 Milliarden Lit, entsprechend 4,6 % des Umsatzes.

Die für die vergangenen Jahre kennzeichnende Entwicklung der Zunahme des Anteils der Datenverarbeitung und Büroautomatisierung am Gesamtumsatz hat sich auch im Jahr 1985 mit einem Anteil von 84,8 % gegenüber 80,6 % im Jahr 1984 bestätigt; besonders ausgeprägt war diese Entwicklung bei Personalcomputern, deren Anteil von 16,9 % im Jahr 1984 auf 29,5 % angestiegen ist, und bei Druckern mit einer Zunahme von 7,2 % gegenüber 4,9 % im Jahr 1984. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von 4,6 % des Umsatzes hatten gegenüber dem Jahr 1984 um 24 % zugenommen. Bei Kopiergeräten belief sich dieser Anteil im Jahr 1985 auf 2,3 % gegenüber 2,4 % im Vorjahr.

(4) Canon Inc., Tokio, steht an der Spitze der weltweit tätigen Canon-Gruppe (Canon), deren Umsatz im Jahr 1986 rund 889 Milliarden Yen betrug (ein Rückgang von 7 % gegenüber 1985). 74 % des Umsatzes wird mit Bürogeräten (Kopiergeräte rund 42 %, andere Geräte rund 32 %), der übrige Teil mit Kameras und optischen Erzeugnissen erzielt. Von den 35 498 Beschäftigten sind 10 % im Bereich Forschung und Entwicklung tätig. Rund 70 % seines Umsatzes erzielt Canon außerhalb Japans.

C. Die Auswirkungen des Gemeinschaftsunternehmens auf den Markt

(5) Für die von der Vereinbarung erfaßten Erzeugnisse ist die EG ein Gebiet mit gleichartigen Wettbewerbsbedingungen für alle Anbieter. Der Handel zwischen den Mitgliedstaaten wird weder durch einzelstaatliche Gesetze noch durch besondere Transportkosten oder Verbrauchergewohnheiten erschwert. Der EG-Markt, auf dem eine große Anzahl von Wettbewerbern vor allem aus dritten Ländern vertreten ist, ist in den Weltmarkt eingebunden.

a) *Kopiergeräte*

(6) Hinsichtlich Preisen, Geschwindigkeit (Kopien pro Minute), physischer Beschaffenheitsmerkmale und zusätzlicher Einrichtungen (Sortieranlage usw.) sind Kopiergeräte für den Abnehmer nicht in genügendem Maße austauschbar, um miteinander im Wettbewerb zu stehen. Deshalb wird dieser Markt von den Herstellern und Händlern in Einzelmärkte unterteilt.

(7) In der allgemein verwendeten Dataquest-Untersuchung wird der Markt für Normalpapier-Kopiergeräte [1] nach der Anzahl der pro Minute erstellten Kopien in sieben Abschnitte unterteilt: Personal-Kopierer (PK) (1 bis 12 Kopien pro Minute) und die Abschnitte 1 bis 6 (Abschnitt 6 ab 91 Kopien pro Minute). Zwischen den Personal-Kopierern (PK) und den Kopierern des Abschnittes 6 variieren die Durchschnittspreise zwischen ungefähr 1 000 US-Dollar und 130 000 US-Dollar. Für die Zwecke dieses Verfahrens können drei aussagefähige relevante Märkte mit jeweils weitgehend austauschbaren Gerätetypen berücksichtigt werden: unterer Bereich (PK bis Abschnitt 2: bis 30 Kopien pro Minute), mittlerer Bereich (Abschnitte 3 bis 4: 31-75 Kopien pro Minute) und oberer Bereich (Abschnitte 4 bis 6: ab 70 Kopien pro Minute). Dies schließt eine gewisse Austauschbarkeit zwischen diesen drei Abschnitten nicht aus.

(8) Die von OCI derzeit hergestellten Kopiergeräte von 10-20 Kopien pro Minute gehören zum Marktabschnitt 1 (1-20 Kopien) und damit zum unteren Bereich. In diesem Marktabschnitt sind in der EG eine Vielzahl von Wettbewerbern vertreten.

(9) Im gesamten unteren Marktbereich wurden folgende Stückzahlen und Marktanteile auf dem westeuropäischen Markt erzielt [2]:

1986

Kopiergeräte	Absatz (1 000 Stück)	Marktanteil (%)
Canon	196	23,7
Rank Xerox	74,5	9
Minolta	64,3	7,8
Olivetti und Triumph Adler	60,8	7,3
Mita	54,2	6,6
Toshiba	54	6,5
Sharp	45	5,3
Nashua	39,1	4,6
Ricoh	37	4,3

Quelle: Dataquest September 1987.

Hinzu kommen 10 Hersteller mit Marktanteilen von wenigen Dezimalprozentpunkten.

Soweit die OEM-Verkäufe betroffen sind, sind diese in den Marktanteilen der OEM-Verkäufer und nicht in denen der OEM-Hersteller enthalten.

(10) In den mittleren und oberen Bereichen, auf die der Tätigkeitsbereich des Gemeinschaftsunternehmens in Zukunft ausgeweitet werden könnte, war Olivetti, abgesehen vom Verkauf von 3 000 Kopierern vor mehreren Jahren, bisher noch nicht spürbar tätig. Canon hält einen Marktanteil von 6,7 % im mittleren und von 1,4 % im oberen Gerätebereich.

[1] Es werden ausschließlich Normalpapier berücksichtigt, die beinahe alle anderen Gerätetypen verdrängt haben.

[2] Für den Markt der EG liegen keine Zahlen vor. Da der EG-Markt jedoch der Hauptabsatzmarkt ist, können die westeuropäischen Marktanteile in diesem Verfahren anstelle der EG-Marktanteile verwendet werden.

(11) Seit Anfang der 70er Jahre, als die Produktion von Normalpapier-Kopiergeräten in der EG aufgenommen wurde, ist die Anzahl der EG-Hersteller ständig zurückgegangen. Im Gegensatz zu den Großherstellern Rank Xerox (GB) und Océ (NL) waren die kleineren Hersteller, insofern es die Breite des Warenangebots betraf, nicht in der Lage, mit den hauptsächlich von japanischen Herstellern eingeführten Innovationen und Preisnachlässen im Bürokopierbereich Schritt zu halten. Die meisten verlagerten ihre Geschäftstätigkeit vollständig oder teilweise auf den Vertrieb von Originalteilen und -geräten japanischer Hersteller unter ihrem eigenen Warenzeichen. Olivetti und Develop (D) setzten die Fertigung nur im unteren Marktbereich fort. Die Olivetti-Tochtergesellschaft Triumph Adler (D) vertreibt derzeit Geräte des japanischen Herstellers Mita unter ihrem eigenen Namen.

(12) Japanische Hersteller haben in der Gemeinschaft Produktionsstätten aufgebaut. Bezüglich ihrer Importe von außerhalb der EG sind Antidumpingzölle (1) gemäß Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 des Rates (2) erhoben worden. Canon hatte bereits im Jahr 1972 in Deutschland ein Werk für Geräte hoher Geschwindigkeit und im Jahr 1984 in Frankreich ein PK-Werk errichtet. Toshiba hat mit Rhône-Poulenc ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, an dem es zu 60 % beteiligt ist. Minolta erwarb die Mehrheit an dem deutschen Hersteller Develop. Ricoh hat eine Produktionsstätte im Vereinigten Königreich gegründet, die im folgenden erweitert wurde.

Olivetti hat im Jahr 1986 rund 60 % und in der ersten Hälfte des Jahres 1987 46 % (dies ist eine Folge des Gemeinschaftsunternehmens, welches im März 1987 tätig geworden ist) seines Kopiergeräteumsatzes mit Verkäufen von Originalgeräten anderer Hersteller erzielt. Die beiden wichtigsten Hersteller, die auf dem europäischen Markt noch vertreten sind, sind Rank Xerox (Vereinigtes Königreich, Niederlande und Frankreich) und Océ (Niederlande). Rank Xerox ist im gesamten, Océ im oberen Gerätebereich tätig.

(13) Bedeutende Neuerungen im Bereich der Kopiergeräte wurden in der Vergangenheit von Canon eingeführt. im Jahr 1986 brachte es die größte Anzahl neuer Erzeugnisse in seiner 20jährigen Tätigkeit auf diesem Markt heraus: für jeden Marktabschnitt wurde zumindest ein neues Modell eingeführt. Mit der Einführung des neuen Modells NP-8000 konnte es seine Stellung im Bereich der Hochgeschwindigkeitskopierer stärken. Auch im Bereich der Personalkopiergeräte, der Farbkopierer und der Digitalkopierer (Ganzfarbkopierer), in denen es Marktführer ist, hat Canon neue Erzeugnisse auf den Markt gebracht.

b) *Fernkopierer*

(14) Der Markt für Fernkopierer verzeichnet in der Gemeinschaft ein erhebliches Wachstum. Im Jahr 1986 wurden 200 000 Fernkopierer abgesetzt. Je nach Land betrug die Wachstumsrate im Jahr 1986/87 9 bis 17 %. Für den Zeitraum 1987 bis 1991 wird ein Zuwachs von 46 % vorhergesagt. Im Jahr 1986 erzielten die wichtigsten Hersteller folgende Marktanteile:

1986

Kopiergeräte	Marktanteil (%)
Panasonic	21,4
Canon	19,7
Telic Alcatel	10,1
NEC	11,5
Kalle-Infotec	8,6
Toshiba	5,5
Olivetti	2,5

Quelle: Dataquest.

(15) Die Olivetti-Gruppe setzte im Jahr 1986 5 050 Fernkopierer in Italien und in Spanien ab. Im Jahr 1985 entfielen 24 % des Gesamtabsatzes von Fernkopierern in Italien auf die Olivetti-Gruppe und 7,9 % auf Canon. Der gesamte Absatz der Olivetti-Gruppe wurde mit Originalgeräten des japanischen Herstellers Sharp Co. getätigt. Die Olivetti-Gruppe ist aufgrund der GU-Vereinbarung auf die Umstellung von Sharp-Geräten auf Canon-Geräte vorbereitet.

(16) Canon fertigt die gesamte Produktpalette von Tischgeräten über Rundfunk-Fernkopierer bis zu G 4-Einheiten, wodurch es einer der Marktführer in der EG auf diesem Gebiet ist. In den Jahren 1986/87 führte Canon das G 4-Gerät ein, das in digitalen Telekommunikationssystemen eingesetzt und in bestimmten Ländern nicht nur für deren Pilotprojekte bezüglich des ISDN-Systems Verwendung findet, sondern auch für die bestehenden digitalen Netzwerke und das Multimedia-Telefon MMP-10, mit dem Bilder von PC-Computern und Textverarbeitungsanlagen an Fernkopierer-Sender/Empfänger übertragen werden können.

c) *Laserstrahldrucker*

(17) Der Laserstrahldrucker wird als der ideale zukünftige EDV-Drucker angesehen. Hinsichtlich der möglichen Funktionen, der Geschwindigkeit, der Druckqualität, der Benutzerfreundlichkeit und der Kosten weist er gegenüber den herkömmlichen EDV-Druckern erhebliche Vorzüge auf. Der Absatz erfährt weltweit erhebliche Steigerungsraten (4 400 Stück im Jahr 1984 und 26 300 Stück im Jahr 1985 in Europa; für 1988 bis 1990 wurde ein jährlicher Zuwachs von durchschnittlich 48 %, für 1985 bis 1991 von 69,7 % bei weiterhin nachgebenden Preisen geschätzt). Neben den wichtigsten EDV-Herstellern sind viele andere Unternehmen in diesen Markt eingetreten. Der Leistungsbereich von Laserstrahldruckern erstreckt sich von 6 Seiten pro Minute auf 120 Seiten pro Minute.

(1) Ein Antidumpingzoll auf Geräte von bis zu 75 Kopien pro Minute wurde vorläufig am 21. August 1986 und endgültig am 23. Februar 1987 eingeführt (ABl. Nr. L 54 vom 24. 2. 1987, S. 12). Für die Geräte der Firma Canon wurde ein Antidumpingzoll von 20 % eingeführt.

(2) ABl. Nr. L 201 vom 30. 7. 1984, S. 1.

(18) Trotz der Vielzahl von Wettbewerbern (vor allem die japanischen Unternehmen Ricoh, Hitachi, Kyochene, Fujitsu, Toshiba und Mita) sind weltweit die beiden wichtigsten Hersteller von Laserstrahldruckern; Canon im unteren Bereich und Xerox im mittleren und oberen Bereich. Canon verfügt über die Grundlagentechnik, um den im Jahr 1986 eingeführten Farblaserstrahldrucker herzustellen und hat Originalgeräte für den Wiederverkauf in Europa und in Nordamerika an Hewlett-Packard, Apple und andere verkauft.

(19) Auf dem westeuropäischen Markt (EG-Daten nicht verfügbar) haben die wichtigsten Anbieter von anschlagfreien Druckern unter 20 Seiten pro Minute folgende (geschätzte) Umsatzzahlen und Marktanteile erzielt:

1985		
Firma	Umsatz (in Millionen US-Dollar)	Marktanteil (%)
Hewlett-Packard (Canon-Antrieb)	41,5	30
Canon	25	18
Apple	16,2	12
Ricoh	14,8	11
Xerox	13,3	10

Quelle: International Data Corporation.

(20) Die Olivetti-Gruppe setzte in den Jahren 1984 und 1985 eine geringe Anzahl von Geräten ab, die von Hitachi Co. Ltd erworben wurden (ein Gerät mit einer anwendereigenen Olivetti-Schnittstelle für Olivetti-Kopiergeräte). Die betreffende Tochtergesellschaft von Olivetti hat inzwischen Laserdruckerantriebe von Canon auf der Grundlage eines OEM-Vertrages erworben.

D. Die wichtigsten Aspekte der Zusammenarbeit

(21) Das von Canon und Olivetti gegründete Gemeinschaftsunternehmen OCI (nachstehend GU genannt) ist ein Produktionsunternehmen und zu 50 % plus eine Aktie im Besitz von Olivetti und zu 50 % minus eine Aktie im Besitz von Canon. Geschäftssitz ist das Reprographie-Werk Aglié (Italien) von Olivetti, in welchem 350 Beschäftigte derzeit 42 000 Kopiergeräte pro Jahr herstellen. Es ist vorgesehen, den Ausstoß innerhalb von zwei Jahren zu verdreifachen. Die von dem Gemeinschaftsunternehmen hergestellten Erzeugnisse werden von den beiden Partnern getrennt über ihre eigenen Vertriebsnetze abgesetzt. Olivetti überträgt sowohl seinen Forschungs- als auch seinen Produktionsbereich für Kopiergeräte an das Gemeinschaftsunternehmen. Canon wird in den Jahren 1987/88 erheblich in das Gemeinschaftsunternehmen investieren und technisches Wissen auf es übertragen. Die für die Produktion des GU bestimmten Einzelteile werden derzeit zum überwiegenden Teil von Olivetti geliefert; der Rest entfällt auf Canon und auf dritte Firmen.

E. Inhalt der Vereinbarungen

(22) Es wurden folgende Vereinbarungen angemeldet:

— Grundvereinbarung (Master business agreement),

— Lizenzvereinbarung für Kopiergeräte (Olivetti),

— Vereinbarung über technische Unterstützung und Lizenzen für Kopiergeräte (Canon),

— Vereinbarung über Nichtweitergabe,

— Vereinbarung über die Kapitalausstattung (Subscription Agreement),

— Vereinbarung der Aktionäre und Satzung.

(23) Die Vereinbarungen haben im wesentlichen folgendes zum Inhalt:

a) *Grundvereinbarung vom 17. Dezember 1986*

In der Grundvereinbarung sind die Grundsätze, das Arbeitsgebiet und die Funktionsweise des Gemeinschaftsunternehmens festgelegt. Ihre wichtigsten Bestimmungen lauten:

— Gegenstand des Gemeinschaftsunternehmens sind die Entwicklung, der Entwurf und die Herstellung von Kopiergeräten, Laserstrahldruckern und Fernkopiergeräten (Punkt 2.1).

— In der ersten Stufe wird das Gemeinschaftsunternehmen die von der Kopiergeräteabteilung von Olivetti hergestellten Geräte und bestimmte Kopiergeräte von Canon mit einer Geschwindigkeit von 10 bis 20 Kopien pro Minute herstellen. Für die Herstellung dieser Geräte werden Lizenzen von Olivetti und Canon erteilt. Das GU hat gegenwärtig die ausschließlichen Herstellungsrechte für Europa für von dem Gemeinschaftsunternehmen hergestellte Maschinen (Punkte 2.2 und 4.1.1).

— In der zweiten Stufe ist vorgesehen, daß das GU neben Kopiergeräten andere von den Vertragsparteien festzulegende Erzeugnisse innerhalb seines Arbeitsgebietes herstellen wird. Kopiergeräte einer größeren Geschwindigkeit können ebenfalls in Erwägung gezogen werden (Punkte 2.2 und 4.2.1). Der PC-Bereich gehört nicht zum Gegenstand des GU.

— Die Vertragsparteien stellen dem GU ihre Verfahrenskenntnisse auf seinem Arbeitsgebiet zur Verfügung, damit es hinsichtlich Produktspezifikation, Qualität und Preis optimale Ergebnisse erzielen kann (Punkt 4.1.1).

— Die Parteien gewährleisten eine enge Zusammenarbeit zwischen ihnen und dem GU, um die Anschaffungskosten der für die Herstellung der Erzeugnisse des GU erforderlichen Teile und Zubehörteile möglichst gering zu halten (Punkt 4.2.3).

— Das GU bezieht seine Zubehörteile von den Vertragsparteien oder Dritten; bei gleichen Verkaufsbedingungen ist den Vertragsparteien der Vorzug zu geben. Der Bezug von Einzelteilen für die Erzeugnisse des GU von den Vertragsparteien, Preise und sonstige Verkaufsbedingungen werden in vollständiger gegenseitiger Unabhängigkeit vereinbart (der Vereinbarung beigefügter vorläufiger Geschäftsplan).

— Die Vertragsparteien werden einerseits die von dem GU hergestellten Erzeugnisse über ihre eigenen Vertriebswege auf bestmögliche Weise fördern und absetzen und andererseits sie zumindest in Höhe der im Geschäftsplan angegebenen Stückzahlen beziehen, sofern sie zu vergleichbaren Bedingungen wie die Geräte anderer Hersteller angeboten werden (Punkt 4.3.1).

— Die von dem GU hergestellten und in der Europäischen Gemeinschaft und darüber hinaus verkauften Geräte können in ihrer äußeren und sonstigen Gestaltung gemäß den Vorgaben der Vertragsparteien unterschiedlich aufgemacht werden (Punkt 4.3.2).

— Von dem Gemeinschaftsunternehmen hergestellte Erzeugnisse, die von Canon entwickelt wurden oder auf seiner Technik beruhen oder von Olivetti oder dem GU entwickelt wurden, können von Olivetti und Canon mit den von ihnen bestimmten Warenzeichen an Firmen außerhalb ihrer Unternehmensgruppe nur im gegenseitigen Einvernehmen weitergegeben werden (Punkt 4.3.3).

— Mit Ausnahme der Erzeugnisse, die gemäß den vorstehend aufgeführten Vertragsbestimmungen mit vorheriger Zustimmung der lizenzerteilenden Partei verkauft werden, sind für die Erzeugnisse, die über die Vertriebsnetze von Olivetti und Canon abgesetzt werden, Warenzeichen von Olivetti bzw. Canon zu verwenden (Punkt 4.3.4).

— Die Vereinbarung gilt so lange, wie jede Vertragspartei Aktienanteile an dem GU hält, sie kann jedoch durch Übereinkunft der Vertragsparteien beendet werden (Punkt 6.1).

b) *Lizenzvereinbarung für Kopiergeräte (Olivetti) vom 26. Februar 1987*

und

c) *Vereinbarung über technische Unterstützung und Lizenzen für Kopiergeräte (Canon) vom 26. Februar 1987*

(24) Die Parteien erteilen dem GU eine an das Unternehmen gebundene, nicht übertragbare Lizenz ohne Recht auf Weitervergabe für die Herstellung von Kopiergeräten in Italien unter Verwendung ihrer Patente, ihres technischen Wissens und ihres Know-how und zur Verwendung, zum Verkauf oder zur Vermietung dieser Geräte in allen Ländern der Welt.

— Die Lizenz von Canon ist auf bestimmte Kopiergeräte im Geschwindigkeitsbereich von 10 bis 20 Kopien pro Minute beschränkt (Punkt 2.2).

— Es handelt sich um ausschließliche Lizenzen für die Herstellung innerhalb der EG-Länder und um nichtausschließliche Lizenzen für den Gebrauch, den Verkauf oder die Vermietung (Punkt 2.1 beider Vereinbarungen).

— Canon führt auch ein Ausbildungsprogramm im Rahmen der Vereinbarung durch (Punkt 3.2). Es legt dem GU in bestimmten Abständen seine Produktionsplanung vor, so daß die Herstellungspläne und dazugehörigen Investitionen des GU zur Ausweitung der Vereinbarung auf andere Kopiergeräte im Bereich von 10 bis 20 Kopien pro Minute oder einen höheren Geschwindigkeitsbereich rechtzeitig vorbereitet werden können (Punkt 2.2).

— Gemäß der Canon-Vereinbarung werden sowohl Canon als auch das GU der anderen Partei unverzüglich alle Verbesserungen mitteilen, die sie an den Lizenzerzeugnissen vorgenommen haben. Das GU ist berechtigt, gemäß den Bestimmungen der Vereinbarung solche Mitteilungen als Teil des mit der Lizenzvereinbarung übertragenen Bestandes an Informationen, Know-how und Patentrechten zu verwenden. Canon erhält eine gebührenfreie Lizenz, die von dem GU vorgenommenen Produktverbesserungen bei seiner eigenen Herstellung von Lizenzerzeugnissen außerhalb des Lizenzgebiets zu verwenden (Punkt 3.3).

— Die Vereinbarungen enthalten Bestimmungen über die Differenzierung der Erzeugnisse (Punkte 3.2 und 4.2) und über die Verwendung von Warenzeichen (Punkte 3.1 und 4.1), die den bereits erwähnten Bestimmungen der Grundvereinbarung entsprechen.

— Beide Vereinbarungen verpflichten den Lizenznehmer, vor oder nach ihrem Ablauf die von den Vereinbarungen erfaßten vertraulich technischen Informationen und das geheime Know-how nicht weiterzugeben (Punkte 2.2 und 2.3).

d) *Vereinbarung über Nichtweitergabe vom 5. November 1986*

Canon und Olivetti vereinbaren, an dritte Parteien keine vertraulichen Informationen weiterzugeben,

zu denen sie im Verlauf der Gespräche im Zusammenhang mit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens und im Verlauf der Durchführung der Vereinbarung zur Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Zugang hatten.

e) *Vereinbarung über die Kapitalausstattung (Subscription Agreement) vom 17. Dezember 1986*

(25) Die wichtigsten Bestimmungen der Vereinbarung betreffen den Stufenplan zur Gründung des Gemeinschaftsunternehmens, die Kapitalausstattung, die Bereitstellung der Mittel und das Grundkapital des Gemeinschaftsunternehmens. Das GU wird anfangs mit einem Aktienkapital von 200 Millionen Lit ausgestattet, das aus 200 000 Aktien zu 1 000 Lit besteht, von denen Olivetti 100 001 Aktien und Canon 99 999 Aktien zeichnen.

f) *Vereinbarung der Aktionäre und Satzung vom 17. Dezember 1986*

(26) Der Board of Directors des Gemeinschaftsunternehmens besteht aus sechs Mitgliedern. Der Board of Auditors besteht aus drei ständigen und zwei wechselnden Wirtschaftsprüfern. Der Präsident des GU wird von Olivetti bestimmt. Sein Stellvertreter (Executive Vice President) wird von Canon bestimmt. Olivetti und Canon ernennen jeweils drei Mitglieder des Board of Directors und ein regelmäßiges sowie ein wechselndes Mitglied des Board of Auditors (Artikel II der Aktionärsvereinbarung).

(27) Die Aktionärsversammlung beschließt mit absoluter Aktienmehrheit über alle Fragen (unter anderem Genehmigung der Bilanz, Wahl der Direktoren und Wirtschaftsprüfer, Beschlüsse über alle von dem Board vorgelegten Fragen betreffend die Geschäftsführung) mit Ausnahme des Verkaufs aller oder fast aller Vermögenswerte und des Erwerbs seiner eigenen Anteile durch das GU, des Zusammenschlusses oder der Zusammenlegung, der Auflösung des GU und der Verwendung des Gewinns, wofür mehr als 70 % der Stimmaktien erforderlich sind (Artikel 13 und 14 der Satzung). Der Board of Directors erhält umfassende Befugnisse für die Führung des GU unter normalen und unter außergewöhnlichen Umständen. Er beschließt mit der Mehrheit der Stimmen der ihr Amt ausübenden Direktoren.

F. Bemerkungen Dritter

(28) Infolge der Veröffentlichung des Antrags und der Anmeldung nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* hat die Kommission Bemerkungen erhalten a) von zwei Import-Export Unternehmen, VIHO-Europa (Niederlande) und ISA (Frankreich), in Form einer gemeinsamen Stellungnahme, und b) von CECOM (Committee of European Copier Manufacturers).

(29) a) Die Import-Export Unternehmen vertreten die Auffassung, daß die Zusammenarbeit zwischen Olivetti und Canon Wettbewerbsbeschränkungen mit sich bringt, welche die Vorteile für die Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft — soweit solche überhaupt bestehen — überwiegen. Sie machen u. a. folgendes geltend:

— die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wird auf dem Markt der betreffenden Kopiergeräte zu einem Oligopol zwischen OCI und Rank Xerox führen;

— zwischen den Muttergesellschaften wird kein Preiswettbewerb bestehen und das Gemeinschaftsunternehmen wird zu einer Marktaufteilung zwischen den Muttergesellschaften führen;

— der OEM-Wettbewerb, der in der Mäßigung der Preise eine wichtige Rolle spielt, wird übermäßig eingeschränkt, insbesondere durch die Verpflichtung des gegenseitigen Einvernehmens der Parteien für die OEM-Verkäufe von Erzeugnissen des Gemeinschaftsunternehmens;

— die Parteien benachteiligen unabhängige Wiederverkäufer durch die Anwendung unterschiedlicher Verkaufsbedingungen und behindern den Preiswettbewerb und den Handel zwischen Mitgliedstaaten von seiten dieser Wiederverkäufer durch wettbewerbsbeschränkende Praktiken.

b) Die Kommission hat den Bemerkungen bezüglich der übermäßigen Einschränkung des OEM-Wettbewerbs von seiten dritter Unternehmen Rechnung getragen. Auf Aufforderung der Kommission hin haben die Parteien erklärt, daß das Einverständnis der einen Partei für OEM-Verkäufe von Erzeugnissen des Gemeinschaftsunternehmens durch die andere Partei nur für Erzeugnisse erforderlich sein wird, welche hauptsächlich auf der Technologie der ersten Partei basieren.

c) Die Kommission betrachtet die übrigen Bemerkungen der beiden Import-Export Unternehmen entweder als nicht einschlägig für das gegenwärtige Verfahren oder als unbegründet. Diese Bemerkungen vermögen deshalb nicht die Auffassung der Kommission hinsichtlich der angemeldeten Verträge zu ändern. Allerdings behält die Kommission sich vor, die angesprochenen Punkte neu zu überprüfen, sollte der Sachverhalt sich ändern; eine solche neue Untersuchung könnte unter anderem im Rahmen des Artikels 8 der Verordnung Nr. 17 stattfinden.

(30) Der CECOM hat die von der Kommission gegebene Definition der relevanten Produktmärkte im Rahmen dieses Verfahrens nicht in Frage gestellt. Allerdings hat der CECOM darauf hingewiesen, daß diese Definition die geeignete Marktabgrenzung für andere Zwecke nicht beeinträchtigen sollte.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

(31) Die angemeldeten Vereinbarungen müssen in ihrem Gesamtzusammenhang und nicht getrennt betrachtet werden. Diese Vereinbarungen sind Vereinbarungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Sie fallen unter diesen Artikel, da sie den Wettbewerb einschränken und geeignet sind, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(32) Die betreffenden Einschränkungen ergeben sich zum Teil aus der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens selbst und zum Teil aus den verschiedenen angemeldeten Vereinbarungen.

Aus der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens resultierende Wettbewerbsbeschränkungen

(33) Mit den genannten Vereinbarungen wurde ein Gemeinschaftsunternehmen, OCI, gegründet, d. h. ein gemeinsam von den beiden Muttergesellschaften Olivetti und Canon kontrolliertes Unternehmen.

a) OCI ist ein Unternehmen, das über Personal- und Materialbestände verfügt und zur Gestaltung, Entwicklung und Herstellung bestimmter Erzeugnisse gegründet wurde.

b) OCI wird gemeinsam von den Muttergesellschaften kontrolliert. Keine der Muttergesellschaften darf wichtige Geschäftsentscheidungen ohne Beteiligung der anderen treffen. Der Board of Directors, der umfassende Befugnisse für die Führung von OCI erhält, setzt sich aus einer gleichen Anzahl von Mitgliedern von Olivetti und Canon zusammen und beschließt mit der Mehrheit der Stimmen der ihr Amt ausübenden Direktoren. Keine Stimme gibt den Ausschlag. Bei der Aktionärsversammlung verfügt Olivetti über 50 % plus eine Aktie; diese Versammlung ist jedoch nur befugt, sich mit Geschäftsführungsangelegenheiten zu befassen, wenn diese vom Board of Directors vorgelegt werden; für wichtige Angelegenheiten im Zusammenhang mit dem Bestehen der OCI und der Verwendung der Gewinne sind mehr als 70 % der Stimmaktien erforderlich.

(34) Die in das Arbeitsgebiet des Gemeinschaftsunternehmens fallenden Erzeugnisse werden verschiedenen relevanten Produktmärkten zugeordnet: Kopiergeräte im unteren bzw. mittleren und oberen Geschwindigkeitsbereich, Fernkopierer und Laserstrahldrucker. Obwohl bei den Kopiergeräten generell zuweilen ein gewisses Maß an Austauscharbeit, einschließlich in verschiedenen Leistungsklassen festgestellt werden kann, sind Geräte, die zu nahe beieinanderliegenden Leistungsklassen gehören, in erheblichem Maße hinsichtlich ihrer Merkmale, Verwendungsmöglichkeiten und Preise austauschbar. Es ist zweckmäßig, drei relevante Märkte zu berücksichtigen, die trotz des mit der Unterteilung verbundenen Maßes an Willkür für die Bewertung der Marktstellungen von Olivetti und Canon und die Auswirkung ihrer Zusammenarbeit auf den Wettbewerb ausreichend aussagefähig sind. Es handelt sich um die untere, die mittlere und die obere Leistungsklasse (siehe Randnummer 7). Innerhalb dieser Bereiche ist festzustellen, daß eine umfassende Austauschbarkeit besteht und daß die Kopiergeräte unterschiedlichen Reproduktionsbedürfnissen entsprechen, soweit Geschwindigkeit, andere Eigenschaften (z. B. Sortierer) und Robustheit betroffen sind. Für die Umstellung einer Produktionsstätte von einer Leistungsklasse auf eine andere sind erhebliche finanzielle Mittel und eine gewisse Zeitspanne erforderlich. Die Struktur des Angebots ist unterschiedlich für die drei Leistungsklassen. Während das Angebot in der unteren Leistungsklasse sehr groß ist, sinkt das Angebot in der mittleren Leistungsklasse und reduziert sich auf 6 in der oberen Leistungsklasse.

Die Berücksichtigung dieser Märkte für das vorliegende Verfahren berührt nicht die in der Antidumping-Verordnung gegebene Defintion der „gleichartigen Ware" (siehe Fußnote zu Randnummer 12). Der Zweck dieser Antidumping-Verordnung bestand nicht in der Bestimmung verschiedener relevanter Märkte für Kopiergeräte oder in der Definition dieser Märkte, sondern nur darin, festzustellen, was als gleichartige Ware wie in Artikel 2 Absatz 12 der Verordnung (EWG) Nr. 2176/84 definiert angesehen werden kann, wie in Randnummer 12 erwähnt.

(35) Bei den Fernkopierern handelt es sich aufgrund ihrer Merkmale und Preise eindeutig um eine getrennte Gruppe von Erzeugnissen für getrennte Bedürfnisse. Laserstrahldrucker können bereits jetzt (und in nächster Zukunft) als getrennter Produktmarkt angesehen werden, der sich wahrscheinlich der Größe entsprechend — niedrige, mittlere und höchste Leistungsfähigkeit — in drei verschiedene Märkte aufgliedert. Die Vorteile, die sie hinsichtlich der Preise und Verwendungsmöglichkeiten aufweisen, machen sie wenig austauschbar mit anderen Druckern.

(36) Bei dem geographischen Markt handelt es sich um den EG-Markt, auf dem die Wettbewerbsbedingungen vergleichbar sind, eine rege Nachfrage herrscht und die Lieferungen über die einzelstaatlichen Grenzen hinaus erfolgen können. Weder einzelstaatliche Gesetze noch Transportkosten oder Verbrauchsgewohnheiten stellen Hindernisse dar.

(37) Das Gemeinschaftsunternehmen wurde von Wettbewerbern für Kopiergeräte mit niedriger und mittlerer Leistungsfähigkeit und Fernkopierer und Nicht-Wettbewerbern für leistungsstarke Kopiergeräte und Laserstrahldrucker gegründet.

(38) Olivetti und Canon sind derzeit Wettbewerber bei Kopiergeräten des unteren Bereichs, die sie beide herstellen und verkaufen.

(39) Sie sind potentielle Wettbewerber bei Kopiergeräten mit mittlerer Leistungsfähigkeit. Canon ist bereits auf dem Markt tätig. Olivetti könnte in diesen Markt, der an den des unteren Bereichs angrenzt und auf dem Olivetti vor mehreren Jahren kurzfristig tätig war, wieder eintreten und allein auf ihm verbleiben. Olivettis Fachkenntnisse und Technologie könnten auf Kopiergeräte mit höherer Leistungsfähigkeit ausgedehnt werden, da die Ausgangserzeugnisse weitestgehend die gleichen sind. Die Nachfrage reicht für eine solche Tätigkeit aus, da Geräte mit mittlerer Leistungsfähigkeit höhere Einnahmen und Gewinne ermöglichen. Olivetti ist eine rentable und wirtschaftsstarke Gruppe, wie sein Umsatz und seine Gewinne für 1985 zeigen. Das Unternehmen könnte deshalb die technischen und finanziellen Risiken im Zusammenhang mit der Herstellung von Geräten des mittleren Bereichs allein tragen.

(40) Auf dem Fernkopierermarkt sind Olivetti und Canon zur Zeit Wettbewerber. Canon ist ein großer Hersteller, während Olivetti auf einer OEM-Grundlage mit einem erheblichen Absatzvolumen in Italien liefert (24 % aller Verkäufe in diesem Land).

(41) Dagegen sind Olivetti und Canon bei Kopiergeräten mit hoher Leistungsfähigkeit keine Wettbewerber; Canon hat hier einen unerheblichen Marktanteil, und Olivetti übt auf diesem Gebiet keinerlei Tätigkeit aus. Diese Leistungsklasse ist sehr weit von derjenigen entfernt, in der Olivettis Geschäftstätigkeit derzeit liegt.

Die Muttergesellschaften sind auch auf dem Laserstrahldruckermarkt keine Wettbewerber. Canon ist ein wichtiger Hersteller auf diesem Markt. Olivetti ist jedoch weder ein derzeitiger noch ein potentieller Konkurrent und würde eine gewisse Zeit brauchen, um sich das notwendige Fachwissen und die Technologie anzueignen und seine Produktionsstätten umzustellen. Für eine solche Umstellung wären erhebliche Investitionen bei Maschinen und Betriebserweiterungen erforderlich. Bei dem Tempo des technologischen Fortschritts auf diesem Sektor könnte das Unternehmen Gefahr laufen, mit einem veralteten Erzeugnis in den Markt einzutreten, während zahlreiche Wettbewerber bereits erfolgreich auf diesem Markt tätig und in der Lage sind, mit der Technologie Schritt zu halten. Trotz seiner finanziellen Mittel würde Olivetti offenbar die mit der Herstellung von Laserstrahldruckern verbundenen hohen finanziellen Risiken realistischerweise nicht allein tragen können.

(42) Durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens wird der Wettbewerb zwischen den Muttergesellschaften eingeschränkt, die auf der Produktionsstufe a) bei Kopiergeräten in einer Leistungsklasse, auf die über die Hälfte des Marktes des unteren Bereichs entfällt, und b) in Zukunft möglicherweise auch bei Kopiergeräten im mittleren Bereich sowie auch für Fernkopierer nicht mehr miteinander konkurrieren. Dies wird zu gleichen Produktionskosten für beide führen mit einer unvermeidbaren Auswirkung auf der Verkaufsstufe. Die verkauften Erzeugnisse werden im wesentlichen die gleichen sein, trotz Unterschieden bei der äußeren Aufmachung und der Handelsmarke. Beide Parteien werden bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise weniger unabhängig sein, als sie es wären, wenn sich ihre Produktionskosten von denen der anderen Muttergesellschaft unterschieden. Die Wettbewerbsfreiheit wird somit durch die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens auch auf der Vertriebsstufe eingeschränkt.

Der Wettbewerb bei den Investitionen wird ebenfalls spürbar eingeschränkt sein, da es höchst unwahrscheinlich ist, daß die Parteien, nachdem sie erhebliche finanzielle Mittel in das Gemeinschaftsunternehmen investiert haben, kostspielige Investitionen bei Kapazitäten vornehmen werden, die mit denen des Gemeinschaftsunternehmens konkurrieren würden.

Darüber hinaus schränkt das Gemeinschaftsunternehmen den Wettbewerb auch hinsichtlich der Planung und Entwicklung der maßgeblichen Erzeugnisse ein. Aufgrund der gemeinsamen Planung und Entwicklung innerhalb des Gemeinschaftsunternehmens haben die Parteien kein Interesse mehr daran, finanzielle, personelle und zeitliche Mittel allein in das gleiche Geschäft zu investieren.

Weitere in den Vereinbarungen enthaltene Wettbewerbsbeschränkungen

Grundvereinbarung

(43) Durch die Verpflichtung der Parteien, sich um die Absatzförderung und den Verkauf der Erzeugnisse des Gemeinschaftsunternehmens zu bemühen und sogar eine Mindestmenge von letzterem zu beziehen, werden a) die Parteien in ihrer Unabhängigkeit bei ihrer Verkaufspolitik und ihrer Möglichkeit, bei anderen Erzeugnissen als denen von dem Gemeinschaftsunternehmen hergestellten miteinander zu konkurrieren, eingeschränkt und wird b) der Wettbewerb von dritten Herstellern, die die Parteien auf einer OEM-Grundlage beliefern oder beliefern könnten, verfälscht. Es handelt sich hierbei um spürbare Beschränkungen. Olivettis Verkäufe von Kopiergeräten erfolgten in der Mehrheit auf einer OEM-Basis und machen seit der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens noch immer einen erheblichen Teil aus, und die von Fernkopierern erfolgen ganz auf einer OEM-Basis. Von der Produktion außerhalb der EG abgesehen, verfügt Canon in der EWG über zwei Produktionsstätten für Kopiergeräte, von denen eine in unmittelbarem Wettbewerb mit den Erzeugnissen des Gemeinschaftsunternehmens steht.

(44) Bei dem Erfordernis des gegenseitigen Einvernehmens für Lieferungen von Erzeugnissen des Gemeinschaftsunternehmens, die auf der Technologie der anderen Partei bzw. des Gemeinschaftsunternehmens basieren (sofern Canon der Lieferant ist), durch die einzelnen Parteien außerhalb der

Unternehmensgruppe mit dem von ihnen bezeichneten Warenzeichen handelt es sich um eine doppelte Einschränkung. Hierdurch wird der Wettbewerb des Lieferanten gegenüber der anderen Partei und gegenüber dritten Unternehmen eingeschränkt, die am Kauf der Erzeugnisse des Gemeinschaftsunternehmens von den Parteien interessiert sein könnten, um diese im Rahmen eines OEM-Vertrages weiterzuverkaufen. Diese Auswirkung ist im Fall von Canon, der über solche OEM-Beziehungen verfügt, bereits spürbar.

(45) Die Verpflichtung der Parteien, die Erzeugnisse des Gemeinschaftsunternehmens mit ihrem Warenzeichen und in ihrem Vertriebsnetz abzusetzen (außer bei einem OEM-Vertrag), schränkt die Unabhängigkeit ihrer Verkaufs- und Handelspolitik ein. Sie nimmt auch dritten Unternehmen die Möglichkeit, sich die Erzeugnisse des Gemeinschaftsunternehmens von den Parteien zu beschaffen, und behindert die Parteien in der Vergabe von Warenzeichenlizenzen an dritte Unternehmen.

(46) Durch die Verpflichtung der Parteien, das Image ihrer Erzeugnisse zu differenzieren, wird die Unabhängigkeit ihrer Verkaufspolitik und ihre Möglichkeit, durch das Anbieten möglichst gleichartiger Erzeugnisse zu konkurrieren, ebenfalls eingeschränkt. Der Wettbewerb kann jedoch auch durch diese Differenzierung verstärkt werden, so daß nur wenig Nachweis dafür vorliegt, daß sich diese Verpflichtung spürbar negativ auf den Wettbewerb auswirkt.

(47) Der Vorrang, den das Gemeinschaftsunternehmen den Muttergesellschaften beim Kauf der Zubehörteile einzuräumen hat, könnte als Einschränkung des Wettbewerbs dritter Lieferanten solcher Teile angesehen werden. Diese Beschränkung ist jedoch nicht nennenswert, da der Vorzug nur gegeben wird, wenn die von den Muttergesellschaften gelieferten Einzelteile mit denen dritter Lieferanten konkurrieren können.

Lizenzvereinbarungen

(48) Die Ausschließlichkeit für die Herstellung im Lizenzgebiet schränkt den Wettbewerb jedes Lizenzgebers gegenüber dem Gemeinschaftsunternehmen ein, der die Erzeugnisse dort nicht herstellen kann, sowie für dritte Unternehmen, denen im gleichen Gebiet keine Lizenz erteilt werden kann. Auf einem wettbewerbsintensiven und großen EG-Markt könnten einige Unternehmen an der Herstellung im Lizenzgebiet interessiert sein, um dort oder in anderen Teilen der EG ihre Erzeugnisse abzusetzen. Diese Beurteilung gilt auch für die in der Vereinbarung über technische Unterstützung und Lizenzen (Canon) enthaltene Verpflichtung der Parteien, sich gegenseitig alle Verbesserungen der lizenzierten Technologie mitzuteilen, und zwar in dem Maß, daß diese Mitteilung an das Gemeinschaftsunternehmen im Rahmen der Lizenzvereinbarung, d. h. unter der Ausschließlichkeit der Herstellung, erfolgt.

Die Begrenzung der Lizenzerzeugnisse und des Lizenzgebiets schränkt den Wettbewerb des Gemeinschaftsunternehmens auf der Produktionsebene ein.

(49) Die nachfolgenden Bestimmungen der Lizenzvereinbarungen stellen keine spürbaren Beschränkungen dar: die Verpflichtung, die Lizenz nicht zu übertragen oder weiterzuvergeben, und die Verpflichtung zur Geheimhaltung der technischen Informationen und des Know-how sogar nach Ablauf der Vereinbarung.

(50) Schließlich enthalten die Lizenzvereinbarungen ähnliche Bestimmungen über die Verkäufe außerhalb der Unternehmensgruppen, die Warenzeichen und die Differenzierung der Erzeugnisse wie die Grundvereinbarung.

Die Spürbarkeit der Wettbewerbsbeschränkungen

(51) Alle in den Absätzen 42, 43 44, 45 und 48 genannten Wettbewerbsbeschränkungen beeinträchtigen die meisten der betreffenden Märkte spürbar. Bei Kopiergeräten mit niedriger Leistungsfähigkeit ist Canon das führende Unternehmen auf dem EG-Markt mit einem Marktanteil von 23,7 %, und Olivetti verfügt über einen Marktanteil von 7,3 %.

Bei den Geräten mit mittlerer Leistungsfähigkeit hat Canon einen Marktanteil von 6,7 %, was nicht unerheblich ist. Olivetti dagegen ist z. Zt. nur ein potentieller Wettbewerber auf diesem Markt; würde es jedoch wieder in diesen Markt eintreten, so wäre damit zu rechnen, daß es mit dem Namen, den es bereits in diesem Sektor hat, schnell einen Marktanteil von einigen Punkten erzielen würde.

Auf dem Fernkopierermarkt ist Canon der zweitgrößte Lieferant mit einem Marktanteil von 19,7 % (Panasonic 21,4 %), und Olivetti besitzt 2,5 %.

Schließlich handelt es sich bei den beiden Parteien um umfangreiche Unternehmen und Hauptlieferanten von Büroautomationserzeugnissen. Aufgrund der engen Verbindung zwischen den betreffenden Erzeugnissen dieses Sektors wirkt sich die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens zwischen ihnen unabhängig vom Marktanteil der einzelnen Unternehmen auf diesen Märkten auf die verschiedenen relevanten Märkte aus.

Die Auswirkung der Wettbewerbsbeschränkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

(52) Die betreffenden Vereinbarungen sind geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die von dem Gemeinschaftsunternehmen hergestellten Erzeugnisse sind für den Absatz unter anderem in der EWG bestimmt, und auch die Lizenzvereinbarungen gelten für das EWG-Gebiet.

B. Artikel 85 Absatz 3

(53) Die angemeldeten Vereinbarungen kommen für eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 in Betracht, da sie für die Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft Vorteile mit sich bringen, die die wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen überwiegen.

Die Vorteile der Zusammenarbeit

(54) Das Gemeinschaftsunternehmen trägt aus folgenden Gründen zur Verbesserung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts bei:

a) Alle betreffenden Märkte, auf denen die Parteien miteinander konkurrieren, zeichnen sich durch eine sich schnell entwickelnde Technologie und ein hohes Maß an Wettbewerb aus. Um einen wirksamen Wettbewerb zu betreiben, müssen die Unternehmen auf diesen Märkten Erzeugnisse anbieten, die das Ergebnis des jüngsten Technologiestandes sind und die wettbewerbsfähige Preise haben. Die neuesten Technologien erfordern jedoch umfangreiche Investitionen für Forschung und Entwicklung. Die Ausdehnung der Erzeugung in der EG, die die Auswirkung des Gemeinschaftsunternehmens ist, ermöglicht es den Parteien, die Kosten für diese Investitionen auf eine größere Anzahl von Erzeugnissen zu verteilen; anderenfalls wären die Kosten für diese Erzeugnisse zu hoch, um es den Herstellern zu ermöglichen, sie zu wettbewerbsfähigen Preisen abzusetzen.

Das Gemeinschaftsunternehmen ist deshalb geeignet, eine Verdoppelung der Entwicklungskosten zu vermeiden.

Die Forschung fällt nicht unmittelbar in das Arbeitsgebiet des Gemeinschaftsunternehmens. Aufgrund der Verpflichtung der Parteien, dem GU ihr fortlaufendes Sachwissen und die Verbesserungen der von ihnen unabhängig durchgeführten Forschungen mitzuteilen, ist diese Forschung jedoch eng mit der Tätigkeit des Gemeinschaftsunternehmens verbunden. Auch die Forschung wird durch die Vermeidung von Doppelkosten gefördert.

b) Durch das Gemeinschaftsunternehmen ist es möglich, Olivetti, einem in der EG ansässigen Unternehmen, die Vorteile einer fortschrittlichen Technologie für Märkte zu übertragen, auf denen die Technologie von wesentlicher Bedeutung ist. Ein erheblicher Teil der übertragenen Technologie kommt von Canon, einem Unternehmen, das auf dem Gebiet der Innovation führend ist und dessen Politik FuE-orientiert ist, wie der Prozentsatz des Umsatzes und der Personalzahlen auf dem Gebiet der FuE sowie seine in der Vergangenheit und zur Zeit erzielten erheblichen Ergebnisse zeigen. Es gehört in das Aufgabengebiet des Gemeinschaftsunternehmens, diese Übertragung auf so komplizierte Erzeugnisse wie Fernkopierer und sogar Laserstrahldrucker auszudehnen, die als Zukunftsprodukte angesehen werden. Man kann realistischerweise damit rechnen, daß die Kombination dieser Technologie mit der eines ebenfalls FuE-orientierten EG-Unternehmens zur Verbesserung der Technologiestruktur der EG-Industrie und schließlich ihrer Wettbewerbsfähigkeit beitragen wird. Hierdurch wird die Warenerzeugung und -verteilung verbessert und der technische Fortschritt gefördert.

Beteiligung der Verbraucher an den durch die Vereinbarungen erzielten Gewinnen

(55) Den Verbrauchern wird die Einführung neuer Erzeugnisse, die das Ergebnis der von dem Gemeinschaftsunternehmen erwarteten Verbesserung der Technologie sind, auf den betreffenden Märkten zugute kommen. Es ist zu erwarten, daß die durch das Gemeinschaftsunternehmen ermöglichte Kostensenkung schließlich an die Verbraucher durch wettbewerbsfähige Preise weitergegeben wird, da auf den betreffenden Märkten ein scharfer Wettbewerb herrscht.

Unerläßlichkeit der Vereinbarungen zur Erzielung der genannten Gewinne

(56) Die durch die Intensivierung von Forschung und Entwicklung entstandenen Vorteile, die Verbesserung der Technologie und die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie durch den Technologietransfer hätten ohne das Gemeinschaftsunternehmen nicht erreicht werden können. Ohne diese Zusammenarbeit hätten sich die Kosten für FuE und die Produktion auf eine geringere Stückzahl verteilt, und dies hätte entweder zu einer unzureichenden Verbesserung der durch die eine oder beide Gesellschaften hergestellten Erzeugnisse oder zu höheren Preisen der betreffenden Waren geführt. Die Erteilung einer Lizenz hätte den Technologietransfer nicht in gleichem Maße ermöglicht wie das Gemeinschaftsunternehmen. Die bei einem für die Warenproduktion gegründeten Gemeinschaftsunternehmen zwangsläufige enge Bindung der Partner ermöglicht einen ständigen und intensiven Technologiefluß.

(57) Die nachfolgenden Beschränkungen stehen in wirtschaftlichem Zusammenhang mit dem Gemeinschaftsunternehmen und sind deshalb für dessen einwandfreie Funktionsweise unerläßlich:

a) Die Verpflichtung, die vom Gemeinschaftsunternehmen hergestellten Erzeugnisse bestmöglich zu fördern und abzusetzen und von letzterem eine Mindestmenge zu beziehen. Die Investitionen für die Entwicklung und die Produktionskapazitäten im Rahmen eines Gemeinschaftsunternehmens sowie die Übertragung der

Technologie auf das Unternehmen wären nicht denkbar, wenn die Parteien selbst durch eine anderweitige umfangreiche Bezugstätigkeit die notwendigen Erträge aus der Kapitalanlage behindern könnten.

b) Die Verpflichtung des gegenseitigen Einvernehmens für die Verkäufe der Parteien außerhalb der Unternehmensgruppe und mit den von ihr bezeichneten Warenzeichen und hauptsächlich basierend auf der Technologie des anderen. Mit dieser Verpflichtung soll verhindert werden, daß die von einer Partei entwickelte Technologie für die Herstellung eines Erzeugnisses verwendet wird, das über die andere Partei von einem dritten Unternehmen im Wettbewerb mit dem ersten abgesetzt wird. Da das Gemeinschaftsunternehmen für die Herstellung „gruppeninterner" Erzeugnisse für die Parteien gegründet wurde, würde es seinem Zweck nicht entsprechen, wenn es Waren für die Konkurrenten der Parteien herstellen würde.

c) Die Verpflichtung der Parteien, unter ihrem Warenzeichen und über ihre eigenen Vertriebswege die Erzeugnisse abzusetzen. Dies hat zum Zweck, daß die Identifizierung des Erzeugnisses mit der des Vertriebsnetzes der anderen Partei übereinstimmt und dadurch die Unterscheidung zwischen den im Rahmen des Gemeinschaftsunternehmens hergestellten Erzeugnissen und dem getrennten Absatz von Waren durch die Partner beibehalten wird. Mit dieser Verpflichtung kann auch die Verbindung der Erzeugnisse des Gemeinschaftsunternehmens mit dritten Wettbewerbern über Vertriebs- oder Warenzeichen-Lizenzvereinbarungen vermieden werden.

d) Die Ausschließlichkeit der dem Gemeinschaftsunternehmen für die Herstellung erteilten Lizenz. Die Risiken der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens zusammen mit den finanziellen Investitionen und der Übertragung der Technologie hätten vernünftigerweise nicht eingegangen werden können, wenn sich die Parteien nicht auf diese Ausschließlichkeit verlassen konnten.

e) Die Begrenzung der Lizenzerzeugnisse und des Lizenzgebietes. Diese Beschränkung zwingt das Gemeinschaftsunternehmen, seine Herstellungstätigkeiten auf die lizenzierten Produkte und das lizenzierte Gebiet zu konzentrieren.

Keine Ausschaltung des Wettbewerbs

(58) Durch die angemeldeten Vereinbarungen, an denen ein führendes Unternehmen auf dem relevanten EG-Markt und ein weiterer großer Lieferant beteiligt sind, wird der Wettbewerb spürbar eingeschränkt. Sie schalten den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren jedoch nicht aus. Auf dem Markt für Kopiergeräte mit niedriger Leistungsfähigkeit, auf dem die Parteien erhebliche Marktanteile halten, werden die anderen Produktionsstrukturen der Parteien als die im Zusammenhang mit der gemeinsam hergestellten Leistungsklasse nicht beeinträchtigt, insbesondere diejenigen der Personalkopierer. (Auf diese Leistungsklasse entfällt ein erheblicher Teil des relevanten Marktes, und sie beeinflußt deshalb die Marktanteile der Parteien, insbesondere die von Canon, ganz erheblich.) Über die Hälfte der Verkäufe von Olivetti erfolgt über OEM-Verträge. Bei Fernkopierern ist Olivetti ein OEM-Lieferant und kein Hersteller. Die betreffenden Märkte sind aufgrund der Anzahl und der Größe der Lieferunternehmen höchst wettbewerbsfähig in der EG, und es kann nicht angeführt werden, daß die genannten Unternehmen kein ausreichendes Gegengewicht mehr darstellen. Da die Partner bei ihren Verkäufen unabhängig vorgehen können, besteht keine wesentliche Gefahr einer spürbaren Zunahme des Konzentrationsniveaus.

Dauer der Freistellung

(59) Gemäß Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 ist eine Erklärung nach Artikel 85 Absatz 3 des Vertrages für eine bestimmte Zeit abzugeben.

(60) Bei auf die Produktion ausgerichteten Gemeinschaftsunternehmen, die erhebliche Langzeitinvestitionen erfordern und ein noch nicht voll auf dem Markt eingeführtes Erzeugnis betreffen, erscheint ein Zeitraum von zwölf Jahren unbedingt erforderlich, damit sich die Parteien auf die Durchführbarkeit der Vereinbarungen verlassen können und zufriedenstellende Erträge aus der Kapitalanlage erzielen.

(61) Angesichts der Tatsache, daß ein wichtiger Vorteil für die Freistellung in der Übertragung einer fortschrittlichen Technologie liegt (siehe Randnummer 54) und daß das Gemeinschaftsunternehmen einige von dieser Freistellungsentscheidung erfaßte Erzeugnisse lediglich in einer zweiten Stufe herstellen wird, muß die Kommission in der Lage sein zu prüfen, ob die Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 weiterhin erfüllt sind.

Zu diesem Zweck wird diese Entscheidung, in Anwendung von Artikel 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17, mit folgender Auflage verbunden:

a) die Unternehmen übermitteln der Kommission während der Freistellungsperiode alle zwei Jahre einen Bericht über die gesamte Tätigkeit des Gemeinschaftsunternehmens und die Anwendung der freigestellten Vereinbarungen; die erste Zweijahresfrist beginnt am 30. März 1988, und jeder Bericht muß spätestens bis zum 30. März am Ende jeder Zweijahresfrist übermittelt werden;

b) die Unternehmen unterrichten die Kommission über jede neue Vereinbarung in Verbindung mit den freigestellten Vereinbarungen sowie über jede Änderung oder Ausweitung der freigestellten Vereinbarungen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag wird gemäß Artikel 85 Absatz 3 auf die zwischen den Unternehmen Ing. C. Olivetti & C. SpA und Canon Inc. geschlossene und von ihnen angemeldete Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen und die damit verbundenen Vereinbarungen für nicht anwendbar erklärt.

(2) Absatz 1 gilt für alle Vereinbarungen vom Zeitpunkt ihrer Anmeldung (1. April 1987) bis zum 1. April 1999.

Artikel 2

Diese Entscheidung wird mit der Auflage verbunden, daß die betreffenden Unternehmen:

1. der Kommission während der Freistellungsperiode alle zwei Jahre einen Bericht über die gesamte Tätigkeit des Gemeinschaftsunternehmens und die Anwendung der freigestellten Vereinbarungen übermitteln; die erste Zweijahresfrist beginnt am 30. März 1988, und jeder Bericht muß spätestens bis zum 30. März am Ende jeder Zweijahresfrist übermittelt werden;
2. die Kommission von jeder neuen Vereinbarung in Verbindung mit den freigestellten Vereinbarungen sowie von jeder Änderung oder Ausweitung der freigestellten Vereinbarungen unterrichten.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1) Ing. C. Olivetti & C. SpA, Via G. Jervis 77, I-10015 Ivrea;
2) Canon Inc., 30-2 Shimomaruka 3 — Chome, Ohta-ku, Tokio, Japan.

Brüssel, den 22. Dezember 1987

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission