II

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

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 22 december 1987

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

(IV/32.306 — Olivetti/Canon)

(Slechts de teksten in de Engelse en de Italiaanse taal zijn authentiek)

(88/88/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 4, 6 en 8,

Gezien het verzoek om een negatieve verklaring en de aanmelding die door Ing. C. Olivetti & C. SpA, enerzijds, en Canon Inc., anderzijds, werden verricht inzake overeenkomsten voor het oprichten van een gemeenschappelijke dochteronderneming („joint venture") en daarmee samenhangende overeenkomsten, voornamelijk gericht op het ontwerpen, ontwikkelen en produceren van bepaalde kopieerapparaten, laserprinter- en facsimileprodukten,

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

Na raadpleging van het Adviescomité voor mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Overwegende hetgeen volgt:

I. DE FEITEN

A. De aanmelding

(1) Op 1 april 1987 dienden de ondernemingen Ing. C. Olivetti & C. SpA en Canon Inc. bij de Commissie een verzoek in om een negatieve verklaring, subsidiair vrijstelling krachtens artikel 85, lid 3, van het Verdrag voor enkele overeenkomsten tussen hen inzake de oprichting van Olivetti-Canon Industriale SpA, hierna „OCI" te noemen, een gemeenschappelijke dochteronderneming („joint venture") die in Italië is geregistreerd.

(2) Het doel van OCI is de ontwikkeling, het ontwerpen en fabriceren van kopieerapparaatprodukten, laserprinterprodukten en facsimileprodukten. De werkzaamheden van OCI zouden in twee fasen worden ontwikkeld. In fase I fabriceert de onderneming vooral kopieerapparaatprodukten in het snelheidsgamma van 10 tot 20 kopieën per minuut (kpm). In fase II zullen partijen kunnen besluiten tot de produktie, naast de kopieerapparaatprodukten, van andere kantoorautomatiseringsprodukten zoals laserprinterprodukten en facsimileprodukten. Ook kan de fabricage van kopieerapparaten met hogere snelheid worden overwogen. Men verwacht begin 1989 met fase II te kunnen aanvangen.

B. De partijen

(3) Ing. C. Olivetti & C. SpA te Ivrea, Italië, staat aan het hoofd van het Olivetti-concern, hierna „Olivetti" te noemen. Dit is een multinationaal concern waarvan de werkzaamheden dataverwerking en kantoorautomatisering omvatten (tekstverwerkers, personal computers, terminals, printers, telecommunicatie-uitrusting) alsmede kantoorapparatuur, zoals schrijfmachines en kopieerapparaten.

(1) PB nr. 13 van 21. 2. 1962, blz. 204/62.
(2) PB nr. C 282 van 20. 10. 1987, blz. 2.

In 1985 bedroeg de omzet 6 140 miljard lire, de nettowinst 503 miljard en de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling, hierna „O & O" te noemen, 284 miljard (4,6 % van de omzet). Het personeelsbestand bestond uit 48 944 werknemers.

In 1985 zette de trend van de voorafgaande jaren zich voort, dat wil zeggen dat het aandeel van dataverwerking en kantoorautomatisering in de totale omzet steeg (84,8 % ; 1984 : 80,6 %), vooral bij personal computers (29,5 % ; 1984 : 16,9 %) en printers (7,2 % ; 1984 : 4,9 %). Het percentage voor O & O steeg ten opzichte van 1984 met ongeveer 24 %. Kopieerapparaten vertegenwoordigden 2,3 % in 1985 (2,4 % in 1984).

(4) Canon Inc., Tokio, staat aan het hoofd van een multinationaal concern, hierna „Canon" te noemen. De omzet van het concern bedroeg in 1986 889 miljard yen (– 7 % ten opzichte van 1985). De voornaamste werkzaamheden liggen op het gebied van de kantoormachines (rond 74 % van de omzet ; kopieerapparaten rond 42 %, andere kantoormachines rond 32 %), camera's en optische produkten. De uitgaven aan O & O vertegenwoordigden 6,2 % van de omzet in 1986 (eind 1985 5,2 %). Het personeelsbestand telt 35 498 werknemers (waarvan 10 % voltijds werkzaam in O & O-activiteiten). 70 % van de verkoop van Canon vindt buiten Japan plaats.

C. De markten waarop de gemeenschappelijke dochteronderneming („joint venture") van invloed is

(5) Voor alle betrokken produkten vertegenwoordigt de Gemeenschap een territorium waar de concurrentievoorwaarden voor alle leveranciers gelijk zijn. Er bestaan geen nationale wetten die de handel tussen Lid-Staten bemoeilijken ; ook transportkosten of consumentenvoorkeur doen dit niet. De markt van de Gemeenschap maakt deel uit van een wereldmarkt met een groot aantal concurrenten die vooral uit derde landen afkomstig zijn.

a) *Kopieerapparaten*

(6) Voor de afnemers zijn niet alle kopieerapparaten voldoende onderling verwisselbaar om ten aanzien van prijs, snelheid (kpm), fysieke kenmerken en randapparatuur (sorteerder, enz.) met elkaar te concurreren. Fabrikanten en leveranciers maken gebruik van bepaalde vormen van marktsegmentering.

(7) In de Dataquest-analyse van de markt voor kopieerapparaten voor gewoon papier (1), welke analyse de meest gebruikte is, is de sector in zeven categorieën onderverdeeld, naar gelang van het aantal kopieën per minuut (kpm) dat het apparaat kan produceren ; „personal copiers", hierna „PC's" te noemen (1 tot en met 12 kpm) en de segmenten 1 tot en met 6 (het zesde segment vanaf 91 kpm). De prijzen van PC-produkten en die in segment 6 variëren ruwweg tussen 1 000 en 130 000 US-dollar. Voor de onderhavige procedure kunnen drie representatieve relevante markten worden gekozen, die elk grotendeels onderling verwisselbare kopieerapparaten omvatten : de lage-snelheidscategorie (PC's tot en met segment 2 : tot en met 30 kpm), de middelsnelle categorie (segmenten 3 en 4 : 31 tot en met 75 kpm) en de hoge-snelheidscategorie (segmenten 4 tot en met 6 : vanaf 70 kpm). Dit sluit geenszins een bepaalde verwisselbaarheid tussen deze drie segmenten uit.

(8) De thans door OCI gefabriceerde kopieerapparaten (10 tot en met 20 kpm) vallen onder segment 1 (1 tot en met 20) en de markt voor de lage-snelheidscategorie. Op de markt van de Gemeenschap is een groot aantal concurrenten aanwezig.

(9) In de markt van de lage categorie geven het aantal verkochte eenheden en de marktaandelen in West-Europa het volgende beeld te zien (2).

1986

Fabrikant	Verkochte eenheden (× 1 000)	Marktaandelen (in %)
Canon	196,0	23,7
Rank Xerox	74,5	9,0
Minolta	64,3	7,8
Olivetti, 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

Bron : Dataquest, september 1987.

Hierna volgen nog meer dan 10 fabrikanten met marktaandelen tot enkele tienden van een procent.

De produkten op Original Equipment Manufacturers (OEM)-basis zijn begrepen in de marktaandelen van de OEM-verkopers en niet in die van de OEM-fabrikanten.

(10) In de midden- en de topcategorie waartoe de werkzaamheden van de gemeenschappelijke dochteronderneming in de toekomst kunnen worden uitgebreid, heeft Olivetti geen belangrijke activiteiten ontwikkeld, behalve vele jaren geleden een verkoop van 3 000 eenheden. Canon heeft een marktaandeel van 6,7 % bij de machines van de middencategorie en 1,4 % van de topcategorie.

(1) Alleen kopieermachines voor gewoon papier worden behandeld, omdat dit procédé nagenoeg alle andere heeft verdrongen.

(2) Er zijn geen gegevens voor de Gemeenschap beschikbaar, maar de voornaamste verkoopgebieden zijn alle in de Gemeenschap gelegen en wel voor een zo groot gedeelte, dat voor deze procedure de Europese marktaandelen in beschouwing kunnen worden genomen in plaats van die in de Gemeenschap.

(11) Na de jaren zeventig, toen men met de fabricage van kopieerapparaten voor gewoon papier in de Gemeenschap begon, is het aantal fabrikanten in de Gemeenschap geleidelijk gedaald. Afgezien van de voornaamste producenten Rank Xerox (VK) en Océ (NL), konden enkele van de kleinere ondernemingen bij het aantal vervaardigde modellen geen gelijke tred houden met de innovatie en prijsverlagingen bij kantoorkopieerapparaten die voornamelijk van Japanse ondernemingen kwamen. De meeste schakelden, geheel of gedeeltelijk, over op de distributie van „Original Equipment Manufacturers" (OEM) van Japanse apparaten (dealers in OEM-produkten onder eigen handelsnaam). Olivetti en Develop (D) bleven in de lage-snelheidscategorie fabriceren. Daarnaast brengt Olivetti's dochteronderneming Triumph Adler (D) thans op OEM-basis kopieerapparaten van de Japanse onderneming Mita in de handel.

(12) Japanse ondernemingen hebben geleidelijk produktiebedrijven in de Gemeenschap opgericht. Ten aanzien van de invoer van buiten de Gemeenschap werd een anti-dumpingrecht (1) opgelegd op grond van Verordening (EEG) nr. 2176/84 van de Raad (2). Canon had daarvóór twee produktiebedrijven opgericht, een in Duitsland in 1972 (voor apparaten met hoge snelheid) en een in Frankrijk in 1984 (voor PC's). Toshiba richtte een 60/40 % „joint venture" op met Rhône-Poulenc. Minolta kreeg greep op de Duitse onderneming Develop. Ricoh richtte een produktiebedrijf in Engeland op en besloot vervolgens daaraan een nieuwe produktie-eenheid toe te voegen.

De OEM-verkopen van Olivetti vertegenwoordigden ongeveer 60 % van haar omzet aan kopieerapparaten in 1986 en 46 % in de eerste helft van 1987. De twee overblijvende grote fabrikanten in Europa zijn Rank Xerox (Engeland, Nederland en Frankrijk) en Océ (Nederland). Rank Xerox fabriceert het gehele assortiment en Océ de hogere categorie.

(13) Canon heeft in het verleden belangrijke innovaties op het gebied van kopieerapparaten ingevoerd. In 1986 introduceerde Canon het grootste aantal nieuwe produkten in haar twintig jaren werkzaamheid op dit gebied: in ieder segment althans één nieuw model. Door de introductie van een nieuw model (NP-8000) versterkte zij haar positie bij de hoge-snelheidskopieerapparaten. Er werden op de drie belangrijke gebieden waar Canon een leidende positie inneemt, nieuwe produkten geïntroduceerd: „personal copiers", kleuren- en digitale technologieën (kleurenkopieerapparaten).

b) *Facsimile*

(14) De facsimilemarkt breidt zich in de Gemeenschap sterk uit. In 1986 werden 200 000 eenheden verkocht. Het groeipercentage liep in 1986 en 1987 in de onderscheiden landen uiteen van 9 tot en met 17 %. De prognose van het samengestelde jaarlijkse groeicijfer voor 1987 tot en met 1991 is 46 %. De marktaandelen van de voornaamste leveranciers waren in 1986 de volgende:

1986

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

Bron: Dataquest.

(15) De facsimileverkopen van de Olivetti-groep in 1986 (5 050 eenheden) bleven beperkt tot Italië en Spanje. In 1985 vertegenwoordigden de verkopen van de Olivetti-groep in Italië 24 % van alle verkopen in dat land (Canon 7,9 %). Alle verkopen van het Olivetti-concern zijn op OEM-basis, van Sharp Co. uit Japan. Krachtens de „joint venture"-overeenkomst is het Olivetti-concern bereid om van Sharp- op Canon-apparatuur over te schakelen.

(16) Canon heeft een volledig assortiment produkten, van tafelmodellen tot geperfectioneerde zendfacsimile- en G4-eenheden, waardoor zij een van de leidende ondernemingen op dit gebied in de Gemeenschap is. Canon introduceerde in 1986 en 1987 de G4-machines voor digitale telecommunicatiesystemen, die in bepaalde landen niet alleen voor hun proefproject voor een netwerk voor geïntegreerde diensten (ISDN-netwerk) worden gebruikt maar ook voor bestaande digitale netwerken en tevens de Multimedia Phone MMP-10, een telefoon die beelden kan overbrengen van PC-computers en tekstverwerkers naar facsimilezender-ontvangers.

c) *Laserprinters*

(17) De laserprinter wordt beschouwd als de ideale computerprinter van heden en vooral voor de toekomst. Hij biedt een groot aantal voordelen boven de traditionele computerprinter ten aanzien van de verscheidenheid van functies welke hij kan vervullen, snelheid, afdrukkwaliteit, gemakkelijk gebruik en kostenfactor. De verkopen nemen overal zeer snel toe (in Europa 4 400 eenheden in 1984 en 26 300 eenheden in 1985; geschat jaarlijks gemiddeld groeipercentage in verkochte eenheden van 1988 tot en met 1990: 48 %; van 1985 tot en met 1991: 69,7 %). De prijzen dalen. Er komt een groot aantal ondernemingen op de markt, waaronder het merendeel van de grote computerondernemingen. Laserprinters lopen in snelheid uiteen tussen 6 bladzijden per minuut en 120 bladzijden per minuut.

(1) Dit werd voor kopieerapparaten van maximaal 75 kpm op 21 augustus 1986 voorlopig opgelegd en op 23 februari 1987 definitief (PB nr. L 54 van 24. 2. 1987, blz. 12). Aan Canon werd een anti-dumpingrecht opgelegd van 20 %.

(2) PB nr. L 201 van 30. 7. 1984, blz. 1.

(18) Ondanks het aantal concurrenten (merendeels Japanse ondernemingen: Ricoh, Hitachi, Kyochene, Fujitsu, Toshiba en Mita) zijn de twee belangrijkste laserprinterfabrikanten in de wereld Canon voor de lage-snelheidscategorie en Xerox voor de middelsnelle en de hoge-snelheidscategorie. Canon beschikt nu over de basistechnologie voor de produktie van de kleurenlaserprinter die in 1986 is ingevoerd. Canon heeft voor OEM-wederverkoop in Europa en in Noord-Amerika (aan Hewlett-Packard, Apple en andere) verkocht.

(19) De geschatte marktaandelen (in waarde) van de voornaamste verkopers van printers voor contactloos drukken onder 20 bladzijden per minuut in West-Europa (er zijn geen gegevens over de Gemeenschap beschikbaar) zijn:

1986

Verkoper	Omzet (in miljoen US-dollar)	Aandeel (in %)
Hewlett-Packard (Canon machine)	41,5	30
Canon	25	18
Apple	16,2	12
Ricoh	14,8	11
Xerox	13,3	10

Bron: International Data Corporation.

(20) Het Olivetti-concern verkocht in 1984 en 1985 slechts een gering aantal eenheden, die werden geleverd door Hitachi Co. Ltd (een apparaat met een Olivetti-„interface" voor Olivetti's concerneigen („captive")-markt. De betrokken Olivetti-dochter is onlangs begonnen met de levering van laserprintermachines van Canon op OEM-basis.

D. De voornaamste aspecten van de samenwerking

(21) OCI, de gemeenschappelijke Canon- en Olivetti-dochter („joint venture"), hierna „JVC" te noemen, is een produktieonderneming voor 50 % plus één aandeel in eigendom van Olivetti en voor 50 % minus één aandeel in eigendom van Canon. Zij is gevestigd bij Olivetti's fabriek voor reprografische apparatuur te Aglie (Italië), waar 350 werknemers werken en waar momenteel 42 000 apparaten per jaar worden geproduceerd. Het voornemen bestaat dit aantal in twee jaar te verdrievoudigen. De door de JVC vervaardigde produkten worden onafhankelijk door de twee partners verkocht, hoofdzakelijk door hun eigen distributienetten. Olivetti is doende haar werkzaamheden op het gebied van onderzoek en produktie van kopieerapparaten aan de JVC over te dragen. Canon zal in 1987 en 1988 zwaar investeren in de JVC en zal aan laatstgenoemde technologie overdragen. Verreweg de meeste onderdelen voor de door de JVC vervaardigde produkten worden thans door Olivetti geleverd; de rest door Canon en door derden.

E. De inhoud van de overeenkomsten

(22) De volgende overeenkomsten zijn aangemeld:

— hoofdovereenkomst („Master business agreement");

— licentieovereenkomst voor kopieerapparaten (Olivetti);

— overeenkomst inzake technische bijstand en licentieverlening voor kopieerapparaten (Canon);

— geheimhoudingsovereenkomst;

— financieringsovereenkomst;

— aandeelhoudersovereenkomst en statuten.

(23) De hoofdinhoud van deze overeenkomsten is als volgt samen te vatten:

a) *Hoofdovereenkomst* (17 december 1986)

Dit is de voornaamste overeenkomst, waarbij de beginselen, de strekking en de functionering van de JVC zijn vastgelegd. De voornaamste bepalingen zijn:

— De strekking van de JVC is kopieerapparaat-, laserprinter- en facsimileprodukten te ontwikkelen, te ontwerpen en te vervaardigen (artikel 2.1).

— In fase I fabriceert de JVC de modellen van kopieerapparaten die door de kopieerapparatenafdeling van Olivetti zijn gefabriceerd en enkele Canon-modellen met een snelheid van 10 tot 20 kpm. De fabricage zal geschieden overeenkomstig licenties van Olivetti en Canon. Thans beschikt de JVC over exclusieve fabricagerechten voor Europa voor de kopieerapparaten die door de JVC zullen worden geproduceerd (artikelen 2.2 en 4.1.1).

— In fase II zal de JVC naast kopieerapparaten de andere produkten vervaardigen binnen het door partijen omschreven bereik. Hoge-snelheidskopieerapparaten kunnen ook worden overwogen (artikelen 2.2 en 4.2.1). Het segment „personal computers" valt niet in het JVC-kader.

— Partijen brengen in de JVC op het betrokken gebied hun respectieve ontwikkelingservaring in, die noodzakelijk is om de beste resultaten wat produktspecificaties, kwaliteit en prijs betreft te bereiken (artikel 4.1.1).

— Partijen zien erop toe dat de JVC een nauwe samenwerkingsrelatie in stand houdt tussen het Olivetti- en het Canon-concern, ten einde de aankoopkosten van de onderdelen en componenten voor de door de JVC te vervaardigen produkten zo laag mogelijk te houden (artikel 4.2.3).

— Componenten voor de produkten worden door de JVC bij partijen of bij derden betrokken en de JVC geeft de voorkeur aan componenten van partijen indien de verkoopcondities daar concurrerend zijn. De verkoop van componenten voor de produkten door partijen aan de JVC, prijsstelling en andere verkoopvoorwaarden worden vastgesteld als geldt het een verhouding met derden luidens het bij de overeenkomst gevoegde „Preliminary Master Business Plan".

— Elk van de partijen zet zich er zo volledig mogelijk voor in (i) de verkoop van de door de JVC vervaardigde produkten te bevorderen met inschakeling van haar respectieve verkoopkanalen en (ii) bij de JVC althans de hoeveelheid produkten te betrekken die in een Master Business Plan zijn aangegeven, mits deze met door andere verkopers verkochte produkten concurreren (artikel 4.3.1).

— De door de JVC gefabriceerde en in de Gemeenschap en daarbuiten in de handel gebrachte produkten worden in uiterlijk en andere eigenschappen onderscheiden op de wijze waarop partijen dienaangaande overeenstemming bereiken (artikel 4.3.2).

— De door de JVC vervaardigde produkten die (i) zijn ontwikkeld door Canon of zijn gebaseerd op Canon's technologie en (ii) zijn ontwikkeld door Olivetti of de JVC kunnen alleen bij gemeenschappelijk overleg door respectievelijk Olivetti en Canon worden verschaft onder door deze partijzen aangewezen handelsmerken aan aangewezen ondernemingen buiten hun concerns (artikel 4.3.3).

— Behalve voor de produkten die, overeenkomstig het onder het vorige streepje gestelde, met voorafgaande toestemming van de licentiegever worden verkocht, zullen de handelsmerken voor produkten die met gebruikmaking van de Olivetti- en Canon-netten worden afgezet, merknamen zijn die respectievelijk aan Olivetti en Canon toebehoren (artikel 4.3.4).

— De overeenkomst blijft van kracht zolang elk van de partijen aandelen in de JVC bezit, tenzij door partijen anders wordt overeengekomen (artikel 6.1).

b) *Licentieovereenkomst voor kopieerapparaten (Olivetti)* (26 februari 1987)

en

c) *Overeenkomst inzake technische bijstand en licentieverlening voor kopieerapparaten (Canon)* (26 februari 1987)

(24) Krachtens deze overeenkomsten verlenen partijen de JVC een persoonlijke, niet overdraagbare, niet voor onderlicentieverlening in aanmerking komende licentie van hun octrooien, technische informatie en know-how „met betrekking tot de fabricage van kopieerapparaten voor produktie in Italië" en voor gebruik, verkoop of verhuur van deze machines in alle landen ter wereld.

— De Canon-licentie is beperkt tot bepaalde kopieerapparaten in de snelheidscategorie van 10 tot en met 20 kpm (artikel 2.2).

— Deze licenties zijn exclusief voor de fabricage in de Lid-Staten van de Gemeenschap en niet exclusief voor het gebruik, de verkoop of de verhuur (artikel 2.1) van beide overeenkomsten.

— Krachtens de Canon-overeenkomst biedt Canon tevens een scholingsprogramma binnen het kader van de overeenkomst (artikel 3.2). Van tijd tot tijd geeft Canon de JVC een overzicht van zijn produktplannen zodat de fabricageprojecten van de JVC en daarmee samenhangende investeringen voor uitbreiding van de overeenkomst tot andere kopieerapparaten van 10 tot en met 20 kpm of een hogere snelheid tijdig kunnen worden verricht (artikel 2.2).

— Krachtens de Canon-overeenkomst stelt elk van de partijen (Canon en de JVC) de ander onverwijld in kennis van verbeteringen welke zij in de produkten onder licentie heeft aangebracht. De JVC heeft het recht van een dergelijke kennisgeving gebruik te maken als onderdeel van de informatie, „know-how" of octrooirechten die onder de licentieovereenkomst en onder de daarin vastgestelde voorwaarden vallen. Canon krijgt een licentie, zonder licentierechten te betalen, voor het gebruik van de verbeteringen van de JVC in haar eigen produktie, buiten het licentiegebied, van produkten onder licentie (artikel 3.3).

— De overeenkomsten bevatten bepalingen voor de differentiatie van de produkten (respectievelijk de artikelen 3.2 en 4.2) en het gebruik van merknamen (respectievelijk de artikelen 3.1 en 4.1), gelijk aan die in de bovengenoemde hoofdovereenkomst.

— De beide overeenkomsten bevatten een verplichting voor de licentienemer om voor of na beëindiging van de overeenkomsten de vertrouwelijke technische informatie en „know-how" die onder de overeenkomsten vallen niet bekend te maken (respectievelijk de artikelen 2.2 en 2.3).

d) *Geheimhoudingsovereenkomst* (5 november 1986)

Canon en Olivetti komen overeen geen vertrouwelijke informatie aan derden te openbaren waartoe

zij gedurende de besprekingen over de oprichting van Olivetti-Canon en gedurende de toepassing van de „joint venture"-overeenkomst toegang hadden.

e) *Financieringsovereenkomst* (17 december 1986)

(25) De voornaamste bepalingen van deze overeenkomst hebben betrekking op het schema voor de verschillende fasen van de oprichting van de JVC, het kapitaliseren, de middelenverschaffing en het beginkapitaal van de JVC. De JVC had oorspronkelijk een aandelenkapitaal van 200 miljoen lire, gevormd door 200 000 aandelen van 1 000 lire, waarvan 100 001 voor Olivetti en 99 999 voor Canon.

f) *Aandeelhoudersovereenkomst en statuten* (17 december 1986)

(26) De Raad van Bestuur („Board of Directors") van de JVC bestaat uit zes leden. De Raad van Toezicht („Board of Auditors") is samengesteld uit drie vaste en twee wisselende accountants. De voorzitter van de JVC wordt benoemd door Olivetti. De „Executive Vice President" wordt benoemd door Canon. Olivetti en Canon komen overeen elk drie leden van de Raad van Bestuur en één vast lid alsmede één wisselend lid van de Raad van Toezicht te benoemen (artikel II van de aandeelhoudersovereenkomst).

(27) De aandeelhoudersvergadering beslist met absolute meerderheid van aandelen over alle aangelegenheden (onder meer goedkeuring van de balans, verkiezing van directeuren en accountants, beslissingen over het beheer en zaken welke haar door het bestuur zijn voorgelegd). Behalve over verkopen van alle of bijna alle activa en de inkoop van eigen aandelen door de JVC, fusie of concentratie, ontbinding van de JVC, of besteding van de winsten ; daar beslist zij met meer dan 70 % van de aandelen (artikelen 13 en 14 van de statuten). De Raad van Bestuur heeft de meest uitgebreide bevoegdheden voor het gewone en buitengewone beheer van de JVC. Hij beslist bij meerderheid van stemmen van de fungerende directeuren.

F. Opmerkingen van derden

(28) Naar aanleiding van de bekendmaking in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* overeenkomstig artikel 19, lid 3, van Verordening nr. 17, heeft de Commissie opmerkingen ontvangen van a) twee import/exportondernemingen gezamenlijk, VIHO Europe (Nederland) en ISA (Frankrijk) en b) het Comité van Europese fabrikanten van fotokopieermachines, hierna „CECOM" te noemen.

(29) a) De import/exportondernemingen betoogden dat deze samenwerking tussen Olivetti en Canon beperkingen van de concurrentie oplevert die de voordelen ervan voor het mededingingsbeleid van de Gemeenschap, zo die er al zouden zijn, opheffen. Zij hebben een aantal gezichtspunten naar voren gebracht, onder meer :

— de oprichting van de JVC zal, voor wat de relevante fotokopieerapparaten betreft, tot een oligopolie tussen OCI en Rank Xerox leiden ;

— er is geen en er zal geen prijsconcurrentie tussen de partners zijn, en de JVC zal een verdeling van de markt tussen hen beide leiden ;

— de OEM-concurrentie, die een belangrijke rol speelt in de matiging van het prijsniveau, wordt te zeer beperkt, in het bijzonder door het beding dat de overeenstemming van de partners vergt voor de OEM-verkopen van de produkten van hun JVC.

— de partners bedienen zich van concurrentiebeperkende praktijken waardoor de onafhankelijke handelaren worden verhinderd tegen niet-discriminerende voorwaarden te kopen, te concurreren inzake prijzen en handel tussen Lid-Staten te drijven.

b) De Commissie heeft met deze opmerkingen rekening gehouden voor wat het risico betreft dat de OEM-mededinging door derden buitensporig zou worden beperkt. Op verzoek van de Commissie hebben partijen verklaard dat de instemming van de ene partner voor de verkoop van door de JVC geproduceerde produkten door de andere partner alleen vereist is voor produkten die gebaseerd zijn op de technologieën van die eerstgenoemde partner.

c) Andere beweringen van de ondernemingen worden beschouwd niet relevant voor deze procedure en/of thans niet voldoende onderbouwd te zijn ; zij kunnen derhalve in deze procedure de beoordeling door de Commissie van de aangemelde overeenkomsten niet wijzigen, hoewel de Commissie een voorbehoud maakt voor een mogelijk onderzoek van die zaken indien een wijziging in de feiten zulks rechtvaardigt ; een dergelijk onderzoek kan in het kader van onder meer artikel 8 van Verordening nr. 17 plaatsvinden.

(30) Het CECOM onderstreept dat, hoewel men de door de Commissie aanvaarde definitie van de relevante produktmarkten voor deze procedure niet bestrijdt, die definitie niet op de meest geschikte marktdefinitie voor andere procedures mag vooruitlopen.

II. JURIDISCHE BEOORDELING

A. Artikel 85, lid 1

(31) De aangemelde overeenkomsten moeten als één geheel en niet elk afzonderlijk worden beoordeeld. Zij vormen overeenkomsten in de zin van artikel 85, lid 1. Zij vallen onder dat artikel, omdat zij de mededinging beperken en de handel tussen Lid-Staten ongunstig kunnen beïnvloeden.

(32) De bedoelde beperkingen zijn gelegen in de oprichting van de gemeenschappelijke dochteronderneming („joint venture") en enkele andere beperkingen die uit de onderscheiden aangemelde overeenkomsten voortvloeien.

Beperkingen als gevolg van de oprichting van een gemeenschappelijke dochteronderneming

(33) De overeenkomsten hebben een gemeenschappelijke dochteronderneming opgericht, OCI, een onderneming die gemeenschappelijk door de twee moederondernemingen Olivetti en Canon wordt beheerst.

a) OCI is een onderneming, te weten een geheel van personele en materiële hulpbronnen dat is georganiseerd om bepaalde produkten te ontwerpen, te ontwikkelen en te produceren.

b) OCI wordt gemeenschappelijk door de moederondernemingen beheerst. Geen van deze moederondernemingen kan over haar beheer beslissingen van belang nemen zonder de andere. De Raad van Bestuur, die de omvangrijkste bevoegdheden voor het OCI-bestuur heeft verkregen, is samengesteld uit een gelijk aantal leden van Olivetti en Canon en besluit bij meerderheid van stemmen van de fungerende directeuren. Er is geen beslissende stem. In de aandeelhoudersvergadering heeft Olivetti 50 % van de aandelen plus 1 ; deze vergadering heeft evenwel (i) alleen bevoegdheid bestuursaangelegenheden te behandelen wanneer zij door de Raad van Bestuur aan de orde worden gesteld en (ii) belangrijke zaken met betrekking tot het wel en wee van OCI en de beschikking over de winsten worden beslist met meer dan 70 % van de aan de aandelen verbonden stemmen.

(34) Er wordt van uitgegaan dat de produkten binnen het bereik van de gemeenschappelijke dochteronderneming tot verschillende relevante produktenmarkten behoren : kopieerapparaten in de respectieve lage-snelheids-, middelsnelle en hogesnelheidsklassen, facsimileapparaten en laserprinters. Bij kopieerapparaten wordt soms een zekere mate van onderlinge verwisselbaarheid aangetroffen, zelfs bij apparaten in niet-aangrenzende segmenten, maar er bestaat een sterke mate van onderlinge verwisselbaarheid wat eigenschappen, gebruik en prijs betreft tussen tot aangrenzende segmenten behorende apparaten. Het is dienstig van drie relevante markten uit te gaan die, ondanks de onvermijdelijke willekeur die aan het trekken van grenzen inherent is, toch voldoende representatief zijn voor een beoordeling van de marktpositie van Olivetti en van Canon en van de gevolgen van hun samenwerking voor de mededinging, namelijk de markten voor, respectievelijk, de lage-snelheids-, de middelsnelle en de hoge-snelheidscategorie (zie punt 7). In elk van deze categorieën mag men van een grote onderlinge verwisselbaarheid uitgaan en aannemen dat de kopieerapparaten voldoen aan uiteenlopende reproduktiebehoeften inzake snelheid, andere randapparatuur (sorteerder) en stevigheid volgens deze drie categorieën. De omschakeling van produktiebedrijven van de ene naar de andere categorie vereist investeringen en een zekere spanne tijds. De leveringsstructuur verschilt naar gelang van de drie categorieën. In de lage-snelheidsklasse is het aantal leveranciers zeer hoog, in de middelsnelle klasse lager en in de hoge-snelheidsklasse slechts zes.

Indien voor de onderhavige procedure van deze drie markten wordt uitgegaan, doet dit niet af aan de definitie „soortgelijk produkt" in de anti-dumpingverordening die in de voetnoot bij punt 12 is genoemd. Het was niet de bedoeling van die verordening vast te stellen of er verschillende markten in de sector zijn en deze te benoemen, maar veeleer vast te stellen wat kan worden beschouwd als „soortgelijk produkt" zoals omschreven in artikel 2, lid 12, van de in punt 12 genoemde Verordening (EEG) nr. 2176/84.

(35) Facsimileprodukten zijn, wegens de eigenschappen en de prijs ervan, duidelijk een afzonderlijke groep produkten voor afzonderlijke behoeften. Laserprinters kunnen thans reeds (en in de toekomst) als een afzonderlijke produktenmarkt worden beschouwd, vermoedelijk op te splitsen in drie verschillende markten naar gelang van de omvang (lage-snelheids-, middelsnelle en hogesnelheids-categorie). De voordelen wat prijs en aantal vormen van gebruik betreft maken deze produkten slechts in geringe mate met andere printers verwisselbaar.

(36) De geografische markt is de markt van de Gemeenschap. Daarbinnen zijn concurrentievoorwaarden gelijk. De vraag is beweeglijk en het aanbod is grensoverschrijdend. Nationale wetten, vervoerskosten en afnemersgewoonten leveren geen hindernissen op.

(37) De gemeenschappelijke dochteronderneming is opgericht tussen concurrenten bij kopieerapparaten van de lage-snelheids- en de middelsnelle categorie en facsimileapparaten en niet-concurrenten bij hoge-snelheidskopieerapparaten en laserprinters.

(38) Olivetti en Canon zijn thans concurrenten bij kopieerapparaten in de lage-snelheidscategorie. Beide produceren en verkopen deze.

(39) Zij zijn potentiële concurrenten voor kopieerapparaten in de middelsnelle categorie. Canon bevindt zich reeds op die markt. Olivetti was lang geleden voor een korte periode op die markt, die aan de markt voor de lage-snelheidscategorie grenst, actief en zou daar opnieuw kunnen binnenkomen en actief blijven. De technische kennis en technologie van Olivetti op het gebied van kopieerapparaten zou kunnen worden uitgebreid tot modellen in de hogere-snelheidscategorie. De basisprodukten zijn grotendeels dezelfde. De vraag volstaat om zulk een exploitatie te ondersteunen, omdat de apparaten van de middelsnelle categorie hogere inkomsten en hogere winsten mogelijk maken. Olivetti is een gezonde, winstgevende groep (zoals blijkt uit haar omzet en winst over 1985). Zij zou derhalve de technische en financiële risico's in verband met de produktie van apparaten van de middelsnelle categorie kunnen dragen.

(40) Op de markt voor facsimileapparaten zijn Olivetti en Canon in feite concurrenten. Canon is een belangrijke fabrikant, Olivetti is leverancier op OEM-basis met een omvangrijk volume in Italië (24 % van alle verkopen aldaar).

(41) Olivetti en Canon zijn daarentegen geen concurrenten voor kopieerapparaten van de hogesnelheidscategorie. Canon bezit een te verwaarlozen marktaandeel en Olivetti is niet actief. Deze categorie is ver verwijderd van die waarin Olivetti thans zaken doet.

Ook zijn de moederondernemingen geen concurrenten op de laserprintermarkt. Canon is op deze markt een van de vooraanstaande fabrikanten; Olivetti is feitelijk nog potentieel concurrent. Olivetti zou een zekere tijd nodig hebben om de nodige bekwaamheden en technologie te ontwikkelen en bedrijven om te schakelen. De omschakeling zou aanzienlijke investeringen aan machines en bedrijfsuitbreiding vergen. Met de snelheid van de technologische vooruitgang in deze sector zou Olivetti redelijkerwijze niet het risico kunnen nemen om de markt met een verouderd produkt binnen te komen, terwijl een aantal concurrenten op deze markt reeds goed is ingevoerd en met de ontwikkeling van de technologie gelijke tred kan houden. Ondanks haar financiële middelen lijkt Olivetti redelijkerwijze de aan de produktie van laserprinters verbonden grote financiële risico's niet alleen te kunnen dragen.

(42) De oprichting van de gemeenschappelijke dochter beperkt de mededinging tussen de moederondernemingen. Deze concurreren niet langer in het produktiestadium a) bij kopieerapparaten, in een segment waarin meer dan de helft van de markt in de lage-snelheidscategorie gelegen is en b) in de toekomst eventueel ook voor de middelsnelle en facsimilecategorie. Dit zal voor beide identieke produktiekosten met zich brengen met een onvermijdelijke beïnvloeding van het verkoopstadium. De verkochte produkten zullen grotendeels dezelfde zijn, ondanks een differentiatie naar uiterlijk en merk. Elk van de partijen heeft minder zelfstandigheid bij de vaststelling van haar verkoopprijzen dan zij zou hebben indien haar produktiekosten van die van de andere moederonderneming afweken. De concurrentiemogelijkheden tijdens de verkoopfase zijn dus als gevolg van de samenwerking beperkt.

Ook is de mededinging ten aanzien van investeringen waarneembaar verkleind. Het is hoogst onwaarschijnlijk dat een van beide partijen, na aanzienlijke geldmiddelen in de gemeenschappelijke dochteronderneming te hebben gestoken, kostbare investeringen zou doen in capaciteiten die met die van de dochter zouden concurreren.

Bovendien beperkt de gemeenschappelijke dochteronderneming de mededinging ten aanzien van de ontwikkeling en het ontwerpen van de betrokken produkten. Gezien het gemeenschappelijk ontwikkelen en ontwerpen binnen de dochteronderneming, heeft geen van beide partijen nog enig belang bij een zelfstandige investering op hetzelfde gebied in geld, personeel en tijd.

Andere beperkingen van de concurrentie op grond van de overeenkomsten

Hoofdovereenkomst („Master business agreement")

(43) De verplichting voor partijen om te trachten de produkten van de gemeenschappelijke dochteronderneming aan de man te brengen en bovendien een minimumhoeveelheid daarvan aan te kopen, a) vermindert de zelfstandigheid van partijen bij hun verkoopbeleid en de mogelijkheid met elkaar te concurreren met andere produkten dan die welke door de gemeenschappelijke dochteronderneming zijn vervaardigd en b) vervalst de mededinging van derde fabrikanten die partijen op een OEM-basis bevoorraden of zouden kunnen bevoorraden. Deze beperkingen zijn aanmerkelijk. Olivetti's verkopen van kopieerapparaten waren voor het merendeel OEM en zijn na de start van de JVC nog steeds aanzienlijk; verkopen van facsimileprodukten zijn geheel OEM. Afgezien van haar produktie buiten de Gemeenschap beschikt Canon over twee bedrijven binnen de Gemeenschap die kopieerapparaten vervaardigen, één daarvan rechtstreeks in concurrentie met de produktie van de gemeenschappelijke dochteronderneming.

(44) Het vereiste van wederzijdse instemming voor leveringen van elk van de partijen buiten haar groep en onder door haar aangewezen handelsmerken van op de technologie van de wederpartij of van de gemeenschappelijke dochteronderneming gebaseerde JVC-produkten (indien Canon de leverancier is), is een tweeledige beperking. Het beperkt

de mededinging (i) van de leverancier jegens de wederpartij en (ii) van derde ondernemingen die voor de aankoop van de JVC-produkten bij de partijen belangstelling zouden koesteren om deze op OEM-basis door te verkopen. Dit gevolg is in het geval van Canon reeds merkbaar, omdat deze over dergelijke OEM-relaties beschikt.

(45) De verplichting voor elk van de partijen om de JVC-produkten onder hun handelsmerk in het eigen verkoopnet te verkopen (afgezien van verkopen op OEM-basis) beperkt de zelfstandigheid van haar verkoop- en merkbeleid. Zij schakelt bovendien de mogelijkheid voor derde ondernemingen uit om de afzet van de JVC-produkten van de partners te verkijgen of hun voor hun handelsmerken licenties toe te kennen.

(46) De verplichting voor partijen om het imago van hun produkten te differentiëren beperkt bovendien de zelfstandigheid van hun verkoopbeleid en hun vermogen om te concurreren door een produkt aan te bieden dat zoveel mogelijk op dat produkt van de ander gelijkt. Voorzover deze differentiëring ook tot concurrentie kan leiden, kan echter nauwelijks worden aangetoond dat de betreffende verplichting waarneembare negatieve gevolgen voor de mededinging heeft.

(47) De voorkeur welke de gemeenschappelijke dochteronderneming bij de produktie van haar onderdelen aan de moederondernemingen moet geven, zou een beperking van de mededinging van derde leveranciers van deze onderdelen kunnen worden geacht. Deze beperking is echter niet waarneembaar, omdat de voorkeur alleen zal worden gegeven aan onderdelen die door de moederondernemingen worden geleverd en concurreren met die van derde leveranciers.

Licentieovereenkomsten

(48) De exclusiviteit bij de produktie in het licentiegebied beperkt de mededinging jegens de gemeenschappelijke dochteronderneming van elke licentiegever die daar niet kan produceren en van derde ondernemingen die in hetzelfde territorium geen licentie kunnen ontvangen. Op een uiterst concurrerende en omvangrijke communautaire markt zou het voor bepaalde ondernemingen van belang kunnen zijn binnen het licentiegebied te produceren, om daar of in andere delen van de Gemeenschap te verkopen. Deze beoordeling omvat de verplichting voor partijen van de Overeenkomst inzake technische bijstand en licentieverlening voor kopieerapparaten (Canon) om elkaar verbeteringen in hun technologie onder licentie mede te delen, in dier voege dat deze mededeling aan de gemeenschappelijke dochteronderneming geschiedt volgens de voorwaarden van de licentieovereenkomst, dit wil zeggen onder exclusiviteit van produktie.

De afbakening van de produkten onder licentie en van het territorium beperkt de concurrentie die de gemeenschappelijke dochter op het niveau van de produktie zou kunnen teweegbrengen.

(49) De volgende verplichtingen in het kader van de licentieovereenkomsten vormen geen merkbare beperkingen van de mededinging : 1) de verplichting de licentie niet over te dragen of in onderlicentie te geven, en 2) de verplichting van geheimhouding met betrekking tot de technische informatie en „know-how", zelfs na de beëindiging van de overeenkomst.

(50) Ten slotte bevatten de licentieovereenkomsten soortgelijke bepalingen als die van de hoofdovereenkomst inzake verkopen buiten de concerns van de partners, handelsmerk en produktdifferentiëring.

De concurrentiebeperkingen zijn waarneembaar

(51) Alle in de punten 42, 43, 44, 45 en 48 genoemde beperkingen van de mededinging zijn van waarneembare invloed op de meeste van de betrokken markten. Voor de lage-snelheidscategorie kopieerapparaten is Canon op de communautaire markt leider met een marktaandeel van 23,7 % en neemt Olivetti 7,3 % van de markt in.

In de categorie van middelsnelle apparaten neemt Canon een marktaandeel in van 6,7 %, hetgeen niet te verwaarlozen is. Olivetti is momenteel op die markt slechts een potentiële concurrent, maar men zou mogen verwachten dat zij, indien zij daar opnieuw zou binnenkomen, snel een marktaandeel van enkele procenten zou verwerven, gezien de reputatie welke zij in deze sector reeds bezit.

Op de facsimilemarkt is Canon de tweede leverancier met 19,7 % (Panasonic 21,4 %), Olivetti heeft een marktaandeel van 2,5 %.

Ten slotte zijn beide partijen van aanzienlijke omvang en zijn zij de voornaamste leveranciers van kantoorautomatiseringsprodukten. Gezien de nauwe band tussen de produkten in deze sector is de oprichting van een gemeenschappelijke dochteronderneming van sterke invloed op de onderscheiden betrokken markten, ongeacht wat de marktaandelen van partijen op die markten zijn.

Het gevolg voor de handel tussen Lid-Staten

(52) De betrokken overeenkomsten moeten de handel tussen Lid-Staten wel ongunstig beïnvloeden. De door de gemeenschappelijke dochteronderneming vervaardigde produkten zijn onder meer bestemd voor de afzet in de gehele Gemeenschap. De licentieovereenkomsten hebben eveneens betrekking op die Gemeenschap.

B. Artikel 85, lid 3

(53) De aangemelde overeenkomsten komen in aanmerking voor een vrijstelling van het kartelverbod krachtens artikel 85, lid 3, omdat zij voor het communautaire mededingingsbeleid voordelen opleveren die opwegen tegen de concurrentiebeperkende gevolgen.

De voordelen van de samenwerking

(54) De gemeenschappelijke dochteronderneming draagt bij tot de verbetering van de technische en economische vooruitgang en wel om de volgende redenen :

a) Op alle betrokken markten waar partijen concurreren, is de technologie sterk aan veranderingen onderhevig en de mate van mededinging groot. Om met goed gevolg te kunnen concurreren, moeten de ondernemingen op die markten produkten aanbieden die het resultaat zijn van de meest recente technologie en daarvoor concurrerende prijzen stellen. Moderne technologieën vereisen echter grote investeringen in O & O. De expansie van de produktie in de Gemeenschap die het gevolg is van de oprichting van de gemeenschappelijke dochteronderneming stelt partijen in staat de kosten van deze investeringen over een groter aantal produkten te spreiden : anders zouden de kosten van die produkten voor de producenten te hoog zijn om concurrerende prijzen te kunnen berekenen.

De gemeenschappelijke dochteronderneming leidt derhalve ertoe overlapping van ontwikkelingskosten te vermijden.

Het onderzoek valt niet rechtstreeks onder de gemeenschappelijke dochteronderneming. Krachtens de verplichting voor de partners om hun dochter de voortdurende stroom van ervaring en de verplichting voor Canon verbeteringen in het zelfstandig verrichte onderzoek mede te delen, is dit onderzoek sterk verbonden met de activiteit van de dochteronderneming. Ook wordt onderzoek aangemoedigd omdat zich geen overlapping van kosten voordoet.

b) De gemeenschappelijke dochteronderneming maakt een overdracht van de voordelen van de hoogontwikkelde technologie mogelijk aan Olivetti, een onderneming in de Gemeenschap, op markten waar technologie van doorslaggevende betekenis is. Een belangrijk deel van de overgedragen technologie komt van één onderneming, Canon, die bij innovatie een vooraanstaande positie inneemt en die haar beleid sterk op O & O gericht heeft, zoals blijkt uit het percentage van de omzet en uit het aantal werknemers dat aan O & O wordt toegerekend, alsmede uit de opmerkelijke bedrijfsresultaten, zowel in het verleden als in het heden. Deze overdracht zal binnen het raam van de gemeenschappelijke dochter worden uitgebreid tot hoogontwikkelde produkten zoals facsimileprodukten en zelfs laserprinters (die als produkten voor de toekomst gelden). Redelijkerwijze mag worden verwacht, dat de combinatie van deze technologie met die van een eveneens op O & O georiënteerde onderneming uit de Gemeenschap tot verbetering van de technologische patronen van de communautaire industrie en uiteindelijk tot verbetering van haar concurrentievermogen zal bijdragen. Dit heeft de verbetering van produktie en afzet tot gevolg, alsmede technische vooruitgang.

Het aandeel van de gebruikers in de voordelen die uit de overeenkomsten voortvloeien

(55) De gebruikers zullen profiteren van de invoering van nieuwe produkten op de betrokken markten die het resultaat zijn van de verbetering van de technologie die van de gemeenschappelijke dochteronderneming wordt verwacht. Verwacht wordt dat de kostenverlaging als gevolg van de gemeenschappelijke dochteronderneming uiteindelijk door concurrerende prijzen naar de gebruiker zal worden doorgespeeld, omdat op de betrokken markten scherpe concurrentie heerst.

Onmisbaarheid van de overeenkomsten ter verkrijging van deze voordelen

(56) De voordelen van de toegenomen O & O, de verbetering van de technologie en de versterking van het concurrentievermogen van de Europese industrie door middel van de overdracht van technologie zouden niet kunnen worden bereikt zonder de gemeenschappelijke dochteronderneming. Zonder die samenwerking zouden de kosten van O & O en produktie over een geringer aantal eenheden worden gespreid, hetgeen een ontoereikende verbetering van de door een van de ondernemingen of door beide ondernemingen vervaardigde produkten, dan wel hogere prijzen voor die produkten tot gevolg zou hebben. Toekenning van een licentie zou de overdracht van de technologie niet in dezelfde mate mogelijk hebben gemaakt als door middel van een gemeenschappelijke dochter kan geschieden. De grote betrokkenheid van partners bij een gemeenschappelijke dochteronderneming op het gebied van de produktie maakt een permanente, intensieve stroom van technologie mogelijk.

(57) De volgende concurrentiebeperkingen houden economisch verband met de gemeenschappelijke dochteronderneming en zijn daarom voor haar behoorlijke werking onmisbaar.

a) De verplichting de verkoop van de produkten van de gemeenschappelijke dochteronderneming zoveel mogelijk te bevorderen en bij de laatstgenoemde een minimumhoeveelheid af te nemen. De investeringen in ontwikkeling en produktiecapaciteiten in het kader van een gemeenschappelijke dochter en de overdracht van technologie aan laatstgenoemde zouden niet denkbaar zijn indien partijen zelf, door grote aankopen elders, de nodige opbrengst van het geïnvesteerde kapitaal zouden kunnen beperken.

b) De verplichting wederzijds tot overeenstemming te komen over de verkopen van elk der partners buiten diens concern, voorzien van door deze aangeduide handelsmerken en voorzien van, in hoofdzaak, technologie van de andere partner. Deze verplichting beoogt te verhinderen dat de technologie die door een van de partners is ontwikkeld, wordt gebruikt voor de vervaardiging van een produkt dat langs de andere partner om zou worden verkocht door een derde onderneming die met de eerstgenoemde concurreert. Aangezien de gemeenschappelijke onderneming is opgericht om „concerneigen" produkten voor partijen te vervaardigen, zou het in strijd met het doel zijn indien zij produkten voor de concurrenten van de partners zou vervaardigen.

c) De verplichting voor elk van de partners om onder eigen handelsmerk binnen eigen verkoopnet te verkopen. Deze heeft ten doel de identificatie van het produkt te doen samenvallen met die van het net van de partner en zo het onderscheid te handhaven tussen de produktie binnen de gemeenschappelijke dochteronderneming en de afzonderlijke afzet door de partners. Ook dient zij om de koppeling van JVC-produkten aan derde concurrenten, door middel van een afzet- of een merklicentieovereenkomst, te vermijden.

d) De exclusieve aard van de licentie aan de gemeenschappelijke dochteronderneming voor de fabricage. De risico's verbonden aan de oprichting van de gemeenschappelijke dochter en de financiële investeringen en de overdracht van technologie konden redelijkerwijze niet worden ondernomen indien partijen niet op die exclusiviteit zouden kunnen rekenen.

e) De afbakening van de produkten onder licentie en van het territorium. Een dergelijke beperking dient de gemeenschappelijke dochter in staat te stellen haar produktieprojecten op die produkten en op haar exclusief territorium te concentreren.

Geen uitschakeling van de mededinging

(58) De mededinging wordt in waarneembare omvang beperkt door de aangemelde overeenkomsten, waarbij een leider op de relevante markt in de Gemeenschap en een andere belangrijke leverancier worden bijeengebracht. Zij schakelen echter de mededinging met betrekking tot een wezenlijk deel van de betrokken produkten niet uit. Voor de markt voor kopieerapparaten van de lagesnelheidscategorie waar de marktaandelen van partijen omvangrijk zijn, worden de produktiestructuren van de partners, andere dan die in verband met het gemeenschappelijk geproduceerde segment, niet ongunstig beïnvloed ; vooral geldt dit voor het PC-segment. (Dit segment omvat een groot gedeelte van de relevante markt en beïnvloedt derhalve de marktaandelen van partijen, en vooral van Canon, aanzienlijk.) Meer dan de helft van de verkopen van Olivetti geschiedt op OEM-basis. Bij facsimileprodukten is Olivetti een OEM-leverancier en geen fabrikant. De betrokken markten zijn binnen de Gemeenschap concurrerend, gezien het aantal en de omvang van de leveranciers die stellig een toereikend tegenwicht zullen blijven vormen. Aangezien partijen ten aanzien van de verkopen onafhankelijk blijven, bestaat er geen risico van betekenis voor een grote toeneming van de graad van concentratie.

Duur van de vrijstelling

(59) Overeenkomstig 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.

(60) Bij gemeenschappelijke dochterondernemingen op het gebied van de produktie waarvoor grote investeringen op lange termijn noodzakelijk zijn en waar sprake is van een nieuw produkt dat nog niet volledig op de markt is ingevoerd, lijkt een termijn van 12 jaar onmisbaar om partijen in staat te stellen van de geldigheid van de overeenkomsten uit te gaan en een bevredigende opbrengst van hun kapitaal te verkrijgen.

(61) Aangezien een van de belangrijkste te verwachten voordelen die voor het geven van een ontheffing noodzakelijk zijn, wordt gevormd door de reeds in punt 54 genoemde overdracht van hoogontwikkelde technologie en aangezien de gemeenschappelijke dochteronderneming voor enkele door de ontheffing getroffen produkten slechts in de tweede fase operationeel zal zijn, is het nodig dat de Commissie zich ervan kan vergewissen dat de voorwaarden van artikel 85, lid 3, vervuld blijven.

Om dat doel te bereiken wordt bij de onderhavige beschikking, uit hoofde van artikel 8, lid 1, van Verordening nr. 17, de ondernemingen tot wie deze beschikking is gericht, de verplichting opgelegd om de Commissie :

a) uiterlijk op 30 maart van ieder tweede jaar van de ontheffingsperiode, te beginnen op 30 maart 1988, een rapport over te leggen over het geheel van de activiteiten van de gemeenschappelijke dochteronderneming en over de toepassing van de vrijgestelde overeenkomsten ;

b) in kennis te stellen van iedere nieuwe overeenkomst met betrekking tot de vrijgestelde overeenkomsten en van iedere wijziging van of aanvulling op die vrijgestelde overeenkomsten,

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN :

Artikel 1

1. Het bepaalde in artikel 85, lid 1, van het EEG-Verdrag wordt hierbij krachtens artikel 85, lid 3, buiten toepassing verklaard voor de „joint venture"- en daarmee samenhangende overeenkomsten tussen Ing. C. Olivetti & C. SpA en Canon Inc. die door deze ondernemingen zijn aangemeld.

2. Lid 1 is vanaf de datum van aanmelding, te weten 1 april 1987, op elk der overeenkomsten van toepassing tot 1 april 1999.

Artikel 2

De volgende verplichtingen worden opgelegd aan de ondernemingen tot welke deze beschikking is gericht :

1. Overlegging aan de Commissie uiterlijk op 30 maart van ieder tweede jaar van de ontheffingsperiode, te beginnen op 30 maart 1988, van een rapport over het geheel van de activiteiten van de gemeenschappelijke dochteronderneming en over de toepassing van de vrijgestelde overeenkomsten ;
2. Inkennisstelling van de Commissie van iedere nieuwe overeenkomst met betrekking tot de vrijgestelde overeenkomsten en van iedere wijziging of aanvulling op de vrijgestelde overeenkomsten.

Artikel 3

Deze beschikking is gericht tot :

(i) Ing C. Olivetti & C. SpA, Via G. Jervis 77, I-10015 Ivrea, Italië,

(ii) Canon Inc., 30-2 Shimomaruka 3-Chome, Ohta-ku, Tokio, Japan.

Gedaan te Brussel, 22 december 1987.

Voor de Commissie

Peter SUTHERLAND

Lid van de Commissie