II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 22. december 1987

om en procedure i henhold til EØF-Traktatens artikel 85

(IV/32.306 — Olivetti/Canon)

(Kun den engelske og den italienske udgave er autentiske)

(88/88/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

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

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i Traktatens artikler 85 og 86 [1], senest ændret ved Akten vedrørende Spaniens og Portugals Tiltrædelse, særlig artikel 4, 6 og 8,

under henvisning til den begæring om negativattest, som Ing. C. Olivetti & C Spa på den ene side og Canon Inc. på den anden side har indgivet sammen med en anmeldelse af joint venture-aftaler og dertil knyttede aftaler, der i hovedsagen vedrører udvikling, konstruktion og fremstilling af visse kopieringsmaskiner, laserprintere og facsimileapparater,

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

efter høring i Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. Anmeldelsen

(1) Den 1. april 1987 anmodede selskaberne Ing. C. Olivetti & C, SpA og Canon Inc. Kommissionen om negativattest for alternativ fritagelse i henhold til EØF-Traktatens artikel 85, stk. 3, af visse aftaler mellem dem om oprettelse af Olivetti-Canon Industriale SpA (»OCI«), et joint venture, der stiftes i henhold til italiensk lov.

(2) Formålet med OCI er at udvikle, konstruere og fremstille kopieringsmaskiner, laserprintere og facsimileapparater. Dets aktiviteter falder i to faser. I fase I skal det hovedsagelig fremstille kopieringsmaskiner med en kopieringshastighed på 10 til 20 kopier i minuttet. I fase II vil parterne eventuelt kunne beslutte ud over kopieringsmaskiner at fremstille andre maskiner til kontorautomation såsom laserprintere og facsimileapparater. Parterne overvejer endvidere eventuelt at fremstille hurtigere kopieringsmaskiner. Fase II forventes indledt i begyndelsen af 1989.

B. Parterne

(3) Ing. C. Olivetti & C SpA, Ivrea, Italien, leder Olivetti-koncernen (»Olivetti«). Dette er en multinational koncern, hvis aktiviteter omfatter databehandling og kontorautomation (tekstbehandlingsanlæg, persondatamater, terminaler, printere, telekommunikationsudstyr) og kontormateriel såsom skrivemaskiner og kopieringsmaskiner.

[1] EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.
[2] EFT nr. C 282 af 20. 10. 1987, s. 2.

Virksomheden havde i 1985 en omsætning på 6 140 mia lire, med et nettooverskud på 503 mia lire og udgifter til F & U på 284 mia lire (4,6 % af omsætningen). Virksomheden beskæftiger 48 944 personer.

I 1985 bekræftedes de senere års tendenser, dvs. en stigning i den andel, som databehandling og kontorautomation tegner sig for af den samlede omsætning (1985: 84,8 %; 1984: 80,6 %), særlig for persondatamaters vedkommende (1985: 29,5 %; 1984: 16,9 %) og printere (1985: 7,2 %; 1984: 4,9 %). F & U-udgifterne voksede ca. 24 % sammenlignet med 1984. Kopieringsmaskiner tegnede sig for 2,3 % i 1985 (2,4 % i 1984).

(4) Canon Inc, Tokyo, leder en multinational koncern (»Canon«). Koncernens omsætning var i 1986 889 mia yen (−7 % sammenlignet med 1985). Den opererer hovedsagelig inden for kontormaskiner (ca. 74 % af omsætning) (kopieringsmaskiner ca. 42 %, andre kontormaskiner ca. 32 %), fotografiapparater og optiske artikler. F & U-udgifterne tegnede sig for 6,2 % af omsætningen i 1986 (5,2 % i 1985). Koncernen beskæftiger 35 498 personer (hvoraf 10 % er heltidsbeskæftiget ved F & U-aktiviteter). Canon sælger 70 % af sin produktion uden for Japan.

C. Markeder, der berøres af det pågældende joint venture

(5) Fællesskabet udgør for de pågældende varer et område, hvor konkurrencevilkårene er ens for alle leverandører. Der findes ingen national lovgivning, der vanskeliggør samhandelen mellem medlemsstaterne; det samme gælder for transportomkostninger og forbrugernes præferencer. EØF-markedet indgår som en del af et verdensomspændende marked med talrige konkurrenter hovedsagelig fra tredjelande.

a) *Kopieringsmaskiner*

(6) Set fra kundernes synspunkt er ikke alle kopieringsmaskiner sammenlignelige, således at de konkurrerer med hinanden med hensyn til pris, hastighed (kopier i minuttet), fysiske kendetegn og supplerende faciliteter (sorteringsanordninger osv.). Fabrikanter og leverandører benytter visse former for markedssegmentering.

(7) I den mest benyttede Dataquest-analyse af markedet for kopieringsmaskiner, der benytter almindeligt papir [1], opdeles sektoren i syv spektre i forhold til det antal kopier, som maskinen kan producere i minuttet: personlige kopieringsmaskiner (PC) (1 til 12 kopier i minuttet) og segment 1 til 6 (sidstnævnte fra 91 kopier i minuttet og derover). Mellem PC-produkter og segment 6-produkter varieres de gennemsnitlige priser mellem ca. 1 000 US $ og 130 000 US $. For dog at begrænse den undgåelige vilkårlighed, som enhver form for segmentering er behæftet med, er der, uden at dette berører antidumpingreglerne (se nr. 13), i denne procedure taget hensyn til tre repræsentative relevante markeder, der hver omfatter i det væsentlige sammenlignelige kopieringsmaskiner: det lavere spektrum (PC til og med segment 2: op til 30 kopier i minuttet), mellemspektret (segment 3 til 4: 36 til 75 kopier i minuttet) og det højere spektrum (segment 4 til 6: fra 70 kopier i minuttet og derover. Dette udelukker ikke en vis sammenlignelighed mellem disse tre segmenter.

(8) De kopieringsmaskiner, som i øjeblikket fremstilles af OCI (10 til 20 kopier i minuttet) henhører under segment 1 (1 til 20 kopier i minuttet) og det lavere spektrum. Der findes mange konkurrenter på EØF-markedet.

(9) I det lavere spektrum var antallet af solgte enheder og markedsandelene i Vesteuropa som følger [2]:

1986		
Kopieringsmaskiner	Solgte enheder (1 000 stk.)	Markeds andele (%)
Canon	196,0	23,7
Rank Xerox	74,5	9
Minolta	64,3	7,8
Olivetti, Triumph A.	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

Kilde: Dataquest september 1987.

Herudover findes der mindst 10 fabrikanter med markedsandele ned til under 1 %.

Hvad angår produkter solgt på OEM-basis (Original Equipment Manufacturers), er disse inkluderet i markedsandelene for OEM-sælgere og ikke i andelene for OEM-producenter.

(10) Olivetti har bortset fra salg af 3 000 enheder for mange år siden ingen væsentlig aktivitet inden for mellemspektret eller det højere spektrum. Canon har en markedsandel på 6,7 % for maskiner i mellemspektret og 1,4 % for maskiner i det højere spektrum.

[1] Der er kun taget hensyn til maskiner, der benytter almindeligt papir, eftersom denne kopieringsmetode praktisk taget har erstattet alle andre.

[2] Der foreligger ingen tal for EØF, men de vigtigste salgsområder ligger alle inden for EØF, i en sådan udstrækning at for formålet med denne proces kan markedsandelene for Europa tages i betragtning i stedet for EØF's.

(11) Fra 1970erne, hvor fremstillingen af kopieringsmaskiner, der benytter almindeligt papir, blev påbegyndt i EØF, har antallet af EF-fabrikanter været gradvis faldende. Ud over de vigtigste producenter Rank Xerox (UK) og Océ (NL) har visse af de mindre virksomheder med hensyn til antal fremstillede modeller været ude af stand til at holde trit med nyskabelserne og reducering af priserne inden for kontorkopieringsmaskiner, som hovedsagelig frembringes af japanske virksomheder. De fleste konverterede deres virksomhed (helt eller delvist) til OEM-distribution af japanske maskiner (distribution af OEM-varer under deres eget varemærke). Olivetti og Develop (D) fortsætter med at fremstille maskiner, men kun maskiner i det lavere spektrum. Olivetti's datterselskab Triumph Adler (D) forhandler i øjeblikket endvidere den japanske virksomhed Mita's kopieringsmaskiner på OEM-basis.

(12) En række japanske virksomheder har lidt efter lidt oprettet produktionsanlæg i EF. Hvad angår salget af importerede varer fra tredjelande, blev der indført en antidumpingtold (1) i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 2176/84 (2). Canon havde forud herfor oprettet to produktionsanlæg, et i Tyskland i 1972 (til hurtige maskiner) og et i Frankrig i 1984 (til personlige kopieringsmaskiner). Toshiba har oprettet et 60/40 % joint venture med Rhone-Poulenc. Minolta overtog kontrollen med det tyske selskab Develop. Ricoh har oprettet et produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige og besluttede senere at bygge nye produktionsfaciliteter.

Olivetti's OEM-salg udgjorde ca. 60 % af dets omsætning i 1986 inden for kopieringsmaskiner og 46 % i første halvdel af 1987, som effekt af det joint venture der blev startet i marts 1987. De resterende to større fabrikanter i Europa er Rank Xerox (Det Forenede Kongerige, Nederlande og Frankrig) og Océ (Nederlande). Rank Xerox fremstiller en komplet serie maskiner, og Océ maskiner i de øvre spektre.

(13) Canon har i tidligere tid introduceret større nyskabelser inden for kopieringsmaskiner. I 1986 lancerede virksomheden det største antal nye varer i sine 20-årige aktiviteter på dette område: i hvert segment mindst én ny model. Med en ny model (NP-8000) har det styrket sin stilling inden for hurtige kopieringsmaskiner. Der er også blevet introduceret nye varer på de tre hovedområder, hvor Canon er den ledende virksomhed: personlige kopieringsmaskiner, farve- og digitalteknologi (kopieringsmaskiner med fuld farvekapacitet).

b) *Facsimile*

(14) Facsimile-markedet er i rivende udvikling i EØF. I 1986 blev der solgt 200 000 enheder. Vækstraten i 1986 til 1987 varierede mellem 9 % og 17 % i de forskellige lande. Der forventes en kombineret årlig vækst på 46 % i 1987 til 1991. Markedsandelene fordelt på de vigtigste leverandører var i 1986 som følger:

1986	
Facsimile	Markedsandele (%)
Panasonic	21,4
Canon	19,7
Telic Alcatel	10,1
NEC	11,5
Kalle-Infotec	8,6
Toshiba	5,5
Olivetti	2,5

Kilde: Dataquest

(15) Olivetti-koncernens salg af facsimileapparater på 5 050 enheder i 1986 var begrænset til Italien og Spanien. I 1985 tegnede Olivetti-koncernens salg i Italien sig for 24 % af al salg i dette land (Canon 7,9 %). Olivetti-koncernens samlede salg sker på OEM-basis fra den japanske virksomhed Sharp Co. Olivetti-koncernen er med joint venture-aftalen rede til at skifte fra Sharp- til Canon-udstyr.

(16) Canon har en komplet vareserie, fra bordmodeller til sofistikerede transmissionsfacsimileapparater og G4-apparater, som gør virksomheden til en af de ledende i EF på dette område. I 1986/87 introducerede Canon G4-maskinenen, som skal benyttes i de digitale telekommunikationssystemer, og som bruges i visse lande, ikke kun til pilotprojekter vedrørende tjenesteintegrerede digitalnet, men også til eksisterende digitalnet og Multimedia-telefonen MMP-10, en telefon, som kan transmittere billeder fra persondatamater og tekstbehandlingsanlæg til facsimile-transceivers.

c) *Laserprintere*

(17) Laserprinteren betragtes som dagens og specielt fremtidens ideelle datamatprinter. Den har mange fordele frem for den traditionelle datamatprinter med hensyn til de mange forskellige funktioner, den kan opfylde, såsom hastighed, udskriftskvalitet, forbrugervenlighed og omkostninger. Salget er hurtigt voksende overalt (i Europa 4 400 enheder i 1984 og 26 300 enheder i 1985; årlig vækstrate for enhedssalget 1988 til 1990: 48 %; 1985 til 1991: 69,7 %). Priserne er faldende. Der er mange virksomheder på vej ind på markedet, herunder de fleste større datamatfabrikanter. Laserprintere arbejder med varierende hastighed fra 6 sider i minuttet til 120 sider i minuttet.

(1) Denne blev indført midlertidigt den 21. august 1986 og endeligt den 23. februar 1987 (EFT nr. L 54 af 24. 2. 1987, s. 12) på kopieringsmaskiner med en kapacitet på op til 75 kopier i minuttet. Canon blev pålagt en antidumpingtold på 20 %.

(2) EFT nr. L 201 af 30. 7. 1984, s. 1.

(18) Trods antallet af konkurrenter (for det meste japanske virksomheder, såsom Ricoh, Hitachi, Kyochene, Fujitsu, Toshiba og Mita) er de to største fabrikanter af laserprintere i verden Canon for apparater i det nedre spektrum og Xerox for apparater i mellemspektret og det højere spektrum. Canon har nu den grundlæggende teknologi til fremstilling af farvelaserprintere, som blev introduceret i 1986. Canon har med henblik på OEM-videresalg solgt maskiner i Europa og i Nordamerika (til Hewlett-Packard, Apple og andre).

(19) Den anslåede markedsandel (i værdi) for de største sælgere af laserprintere med en kapacitet på under 20 sider i minuttet i Vesteuropa (der foreligger ikke tal for EØF) er som følger:

1985		
Sælger	Omsætning (million US $)	Markedsandel (%)
Hewlett-Packard (Canon-maskine)	41,5	30
Canon	25	18
Apple	16,2	12
Ricoh	14,8	11
Xerox	13,3	10

Kilde: International Data Information

(20) Olivetti-koncernen solgte kun få enheder i 1984 og 1985, som var indkøbt hos Hitachi Co. Ltd (en maskine med ophavsretligt beskyttet Olivetti-grænseflade til Olivettis eget marked). Det pågældende Olivetti-datterselskab er fornylig begyndt at indkøbe laserprintermotorer på OEM-basis fra Canon.

D. Hovedemnerne for samarbejdet

(21) Canon's og Olivetti's joint venture selskab, OCI (i det følgende benævnt »JVS«), er en produktionsvirksomhed, hvori Olivetti ejer 50 % plus en aktie og Canon 50 % minus en aktie. Det får til huse i Olivettis reprografiske fabrik i Aglié (Italien), som beskæftiger 350 personer og i øjeblikket fremstiller 42 000 kopieringsmaskiner om året. Planen er, at denne mængde skal tredobles på to år. De varer, som fremstilles af det pågældende joint venture, sælges uafhængigt af de to partnere, hovedsageligt gennem deres egne distributionsnet. Olivetti overfører såvel sine forskningsaktiviteter som produktionsaktiviteter til JVS. Canon vil foretage betragtelige investeringer i JVS'et i perioden 1987 til 1988 og overfører teknologi til et fælles selskab. En meget stor del af komponenterne til de produkter, der fremstilles af joint venture selskabet, leveres i øjeblikket af Olivetti; resten leveres af Canon og af andre selskaber.

E. Aftalernes indhold

(22) Følgende aftaler er blevet anmeldt:

— hovedforretningsaftalen

— licensaftalen vedrørende kopieringsmaskiner (Olivetti)

— aftale vedrørende teknisk bistand og licens på kopieringsmaskiner (Canon)

— fortrolighedsaftalen

— tegningsaftalen

— aktionæraftalen og vedtægter.

(23) Disse aftalers indhold er i hovedtræk følgende:

a) *Hovedforretningsaftalen af 17. december 1986*

Dette er hovedaftalen, som indeholder principperne for det pågældende joint venture, dets aktivitetsområder og drift. Dets bestemmelser er i hovedtræk følgende:

— JVS skal udvikle, konstruere og fremstille kopieringsmaskiner, laserprintere og facsimileapparater (section 2.1)

— i fase I skal JVS fremstille modellerne til kopieringsmaskiner, som produceres af Olivettis afdeling for kopieringsmaskiner, og visse Canon-modeller, med en kapacitet på 10 til 20 kopier i minuttet. Denne fremstillingsvirksomhed sker på grundlag af licenser fra Olivetti og Canon. JVS har i øjeblikket eksklusive fremstillingsrettigheder for Europa med hensyn til kopimaskiner, som vil blive fremstillet af det fælles selskab (section 2.2; 4.1.1)

— i fase II er det meningen, at JVS'et ud over kopieringsmaskiner skal fremstille de andre produkter inden for sit aktivitetsområde, som parterne træffer beslutning om. Hurtige kopieringsmaskiner vil eventuelt også komme på tale (section 2.2 og 4.2.1). Segmentet for persondatamater bliver ikke en del af JVS' aktivitet

— parterne stiller deres respektive ekspertise inden for udvikling til rådighed for JVS på dettes relevante aktivitetsområde for således at bidrage til opnåelse af de bedste resultater med hensyn til produktspecifikation og -kavalitet samt priser (section 4.1.1)

— parterne skal udvirke, at JVS opretholder et nært samarbejde med Olivetti-koncernen og Canon-koncernen med henblik på så vidt muligt at reducere omkostningerne ved indkøb af dele og komponenter til de produkter, der fremstilles af JVS (section 4.2.3)

— komponenterne til produkterne indkøbes af JVS fra parterne eller eksterne kilder, og JVS skal give præference til komponenter indkøbt hos parterne, hvis parternes salgsbetingelser er konkurrencedygtige. Parternes salg til JVS af komponenter til produkterne, samt deres prisbetingelser og andre vilkår i denne forbindelse, skal være de samme, som gøres gældende i forbindelserne mellem to uafhængige partnere (foreløbig hovedforretningsplan, der er bilagt aftalen)

— hver af parterne skal bestræbe sig bedst muligt på i) at befordre salget af de produkter, der fremstilles af JVS, gennem deres respektive salgskanaler og ii) hos JVS at indkøbe mindst de varemængder, der er angivet i hovedforretningsplanen, forudsat at de er konkurrencedygtige i forhold til varer, der sælges af andre fabrikanter (section 4.3.1).

— de produkter, der fremstilles af JVS og markedsføres i EØF og andetsteds, skal være forskellige med hensyn til fremtræden og andre kendetegn, som parterne måtte træffe aftale om (section 4.3.2)

— de af JVS fremstillede produkter, i) som udvikles af Canon eller baseres på Canons teknologi, og ii) som udvikles af Olivetti eller JVS, kan stilles til rådighed af Olivetti og Canon under deres egne varemærker til givne firmaer uden for deres koncerner efter gensidig overenskomst (section 4.3.3)

— med undtagelse af produkter, der sælges på de i ovennævnte afsnit omhandlede vilkår efter forudgående samtykke fra licensgiveren, skal de varemærker, som benyttes for de produkter, der distribueres gennem Olivettis og Canons distributionsnet, være varemærker, som tilhører henholdsvis Olivetti og Canon (section 4.3.4)

— aftalen løber så længe, som parterne har andele i JVS, medmindre den opsiges ved overenskomst mellem parterne (section 6.1).

b) *Licensaftale vedrørende kopieringsmaskiner (Olivetti) af 26. februar 1987*
og
c) *Aftale vedrørende teknisk bistand og licens på kopieringsmaskiner (Canon) af 26. februar 1987*

(24) I henhold til disse aftaler meddeler parterne JVS en personlig, uoverdragelig licens, der ikke kan meddeles i underlicens, på deres patenter og tekniske oplysninger og know-how vedrørende fabrikation af kopieringsmaskiner til fremstilling i Italien og til benyttelse, salg eller udlejning af sådanne maskiner i alle lande i verden.

— Canons licens er begrænset til visse kopieringsmaskiner i kategorien med en kapacitet på 10 til 20 kopier i minuttet (section 2.2).

— Der er tale om eksklusive licenser, hvad angår fremstilling, og ikke eksklusive licenser, hvad angår benyttelse, salg og udlejning (section 2.1 i begge aftaler).

— Canon skal ligeledes i henhold til Canon-aftalen stille et oplæringsprogram til rådighed indenfor rammerne af aftalen (section 3.2). Fra tid til anden skal Canon over for JVS redegøre for sine produktplaner, således at JVS i tide kan fastlægge sine produktionsplaner og forberede dermed forbundne investeringer med henblik på udvidelse af aftalen til at omfatte andre kopieringsmaskiner med en kapacitet på 10 til 20 kopier i minuttet eller hurtigere maskiner (section 2.2).

— Ifølge Canon-aftalen skal hver af parterne (Canon og JVS) omgående meddele den anden part alle forbedringer, som foretages på de i licens givne varer. JVS skal have ret til at udnytte sådanne meddelte oplysninger som en del af de oplysninger, den know-how og de patentrettigheder, som er omfattet af licensaftalen, på de i aftalen fastsatte vilkår. Canon skal også en afgiftsfri licens til at udnytte JVS's forbedringer i sin egen produktion uden for licensområdet af de i licens givne varer (section 3.3).

— Aftalerne indeholder visse bestemmelser med hensyn til varernes forskellige fremtræden (henholdsvis section 3.2 og 4.2) og benyttelsen af varenavne (henholdsvis 3.1 og 4.1), som svarer til dem, der er fastsat i ovennævnte hovedforretningsaftale.

— Begge aftaler indeholder bestemmelse om pligt for licenstageren til ikke at afsløre den fortrolige tekniske information og know-how, der er omfattet af aftalerne, hverken før eller efter aftalernes udløb (henholdsvis section 2.2 og 2.3).

d) *Fortrolighedsaftale af 5. november 1986*

Canon og Olivetti har aftalt ikke over for trejdepart at afsløre nogen form for fortrolig information, som de har haft adgang til i løbet af drøftelserne vedrø-

rende stiftelsen af det i fællesskab ejede selskab og under gennemførelsen af aftalen vedrørende det pågældende joint venture.

e) *Tegningsaftale af 17. december 1986*

(25) De vigtigste bestemmelser i denne aftale vedrører tidsplanen for de forskellige faser i oprettelsen af det pågældende joint venture, kapitalindskydning, finansiering op startkapital. Det pågældende joint venture startede med en aktiekapital på 200 mio lire fordelt på 200 000 aktier på 1 000 lire hvoraf 100 001 tegnes af Olivetti og 99 999 af Canon.

f) *Aktionæraftale og vedtægter af 17. december 1986*

(26) JVS's bestyrelse består af seks medlemmer. Revisionsudvalget består af tre ordinære revisorer og to stedfortrædere. JVS's præsident udpeges af Olivetti. Vicepræsidenten udpeges af Canon. Olivetti og Canon har aftalt hver at udpege tre medlemmer til bestyrelsen og et medlem og en stedfortræder til revisionsudvalget (artikel II i Aktionæraftalen).

(27) Ved beslutninger på aktionærgeneralforsamlingen kræves der et absolut flertal i alle anliggender (bl.a. godkendelse af status, valg af direktør og revisorer, afgørelser i anliggender vedrørende ledelse, som forlægges af bestyrelsen), undtagen i forbindelse med salg af alle eller næsten alle aktiver og erhvervelse af dets egne aktiver af det fælles selskab, fusion eller konsolidering, opløsning af JVS eller anvendelse af overskud hvor der kræves et flertal på over 70 % (artikel 13 og 14 i vedtægterne). Bestyrelsen tillægges de mest vidtgående beføjelser i JVS's normale og ekstraordinære ledelse. Den træffer sine beslutninger med flertal af de fungerende direktører.

F. Tredjeparters bemærkninger

(28) Efter publiceringen af meddelelsen i henhold til artikel 19 stk 3 i forordning nr. 17 i *De Europæiske Fællesskabers Tidende* modtog Kommissionen bemærkninger a) i fællesskab fra to eksport-import-virksomheder, VIHO-Europa (Holland) og ISA (Frankrig) og b) fra Komitéen for Europæiske Kopimaskinefabrikanter (»CECOM«).

(29) a) Eksport-import-virksomhederne tog det standpunkt, at det omtalte samarbejde mellem Olivetti og Canono medfører begrænsninger i konkurrencen, som vejer tungere end fordelene af Fællesskabets konkurrencepolitik, hvis disse fandtes. De fremkom med flere synspunkter, bl. a.:

— oprettelsen af et JV vil føre til et oligopol mellem OCI og Rank Xerox med hensyn til de relvante kopimaskiner

— der er og vil ikke blive priskonkurrence mellem partnere og JV-selskabet vil føre til en opdeling af markedet mellem dem

— OEM-konkurrencen, som spiller en vigtig rolle i modereringen af prisniveauet, er unødvendig begrænset specielt med klausulen, der kræver en aftale mellem partnere for OEM-salg af joint venture-produkterne

— partnerne fører en restriktiv praksis, som afholder den uafhængige handler fra køb på ikke-diskriminerende betingelser, at konkurrere på priser og handel mellem medlemsstaterne.

b) Kommissionen har taget disse bemærkninger i betragtning med hensyn til risikoen for, at tredjeparter bliver usædvanlig begrænset i konkurrencen med OEM. På Kommissionens anmodning har parterne meddelt, at den ene parts samtykke for den andens OEM-salg af JVS-produkter kun er nødvendig for produkter hovedsagelig baseret på den førstes teknologi.

c) Virksomhedernes andre påstande blev ikke betragtet som værende relevante for denne sag og/eller på nuværende tidspunkt ikke dokumenteret. De kan derfor ikke ændre Kommissionens vurdering af de anmeldte aftaler i denne sag, skønt Kommissionen forbeholder sig muligheden for at undersøge dette, såfremt det er begrundet i en ændring af omstændighederne; en undersøgelse kunne foretages blandt andet i henhold til artikel 8 i forordning nr. 17.

(30) CECOM, der ikke bestrider definitioner af det relevante produktmarked, som Kommissionen har brugt i denne sag, har lagt vægt på at den ikke bør foregribe definitioner af det relevante marked i andre sammenhænge.

II. RETLIG VURDERING

A. Artikel 85, stk. 1

(31) De anmeldte aftaler skal ses som et hele og ikke separat. De er omfattet af denne artikels bestemmelser, eftersom de begrænser konkurrencen og vil kunne påvirke handelen mellem medlemsstater.

(32) De pågældende begrænsninger er sådanne, som følger af oprettelsen af joint venture-selskabet i sig selv, samt en række andre begrænsninger, der følger af de forskellige anmeldte aftaler.

Restriktioner som følge af oprettelse af et joint venture-selskab

(33) Ved disse aftaler oprettes der et joint venture-selskab, OCI, dvs. en virksomhed, der kontrolleres i fællesskab af de to moderselskaber Olivetti og Canon.

a) OCI er en virksomhed, dvs. at den besidder personale og materielle ressourcer tilrettelagt med henblik på design, udvikling og fremstilling af visse produkter.

b) OCI kontrolleres i fællesskab af moderselskaberne. Intet af moderselskaberne kan træffe vigtige beslutninger om selskabets forretningsførelse uden den andens deltagelse. Bestyrelsen, der tillægges de mest vidtgående beføjelser i ledelsen af OCI, består af et lige antal medlemmer fra Olivetti og Canon og træffer sine beslutninger med flertal af de fungerende direktører. Der findes ingen afgørende stemme. Olivetti har på generalforsamlingen af aktionærerne halvdelen af stemmerne plus én ; dog har i) denne generalforsamling kun beføjelse til at behandle anliggender vedrørende ledelsen, hvis de bringes op af bestyrelsen, og ii) vigtige anliggender vedrørende OCI's forretningsførelse og udlodningen af overskud afgøres med et flertal på over 70 %.

(34) Det skønnes, at de produkter, der berøres af joint venture-selskabet, henhører under forskellige relevante produktmarkeder : kopieringsmaskiner med relativ lav, mellemstor og høj reproduktionshastighed, facsimile-apparater og laserprintere. Skønt der, hvad angår kopieringsmaskiner, i nogle tilfælde består en vis sammenlignelighed, også for maskiner i ikke-tilgrænsende segmenter, er der en betydelig sammenlignelighed med hensyn til kendetegn, benyttelse og pris for maskiner, der indgår i op til hinanden stødende segmenter. Tre relevante markeder bør tages under overvejelse, som til trods for den uundgåelige vilkårlighed, som en afgrænsning er forbundet med, er tilstrækkelig repræsentative til at kunne anvendes i en vurdering af Olivettis og Canons markedsstilling og deres samarbejdes indvirkning på konkurrencen : det lavere spektrum, mellemspektret og det højere spektrum (se nr. 7). Inden for hvert af disse spektre kan maskinerne i vid udstrækning siges at være sammenlignelige, og kopieringsmaskinerne opfylder forskellige reproduktionsbehov med hastighed, andre egenskaber (sortering og holdbarhed) inden for disse tre spektre. Omstilling af fabrikker til fremstilling af maskiner i et spektrum til et andet spektrum kræver finansielle ressourcer og en vis tid. Leveringsstrukturen er forskellig i de tre spektre. I det lavere spektrum er antallet af leverandører højt, hvorimod det er lavt i mellemspektret og går ned til seks i det høje spektrum.

Anvendelse af sådanne markeder i denne sammenhæng i proceduren har ingen indflydelse på definitionen af »samme vare« i den antidumping-forordning, der omtales i fodnoten til nr. 12. Det er ikke formålet med forordningen, at fastslå hvorvidt der er forskellige relevante markeder inden for kopimaskinesektoren og definere disse, men alene at fastslå, hvad der forstås ved »samme vare« som defineret i artikel 2, nr. 12, i forordning (EØF) nr. 2176/84, nævnt under nr. 12.

(35) Facsimile-apparater er på grund af deres kendetegn og pris klart en særskilt produktgruppe, der dækker andre behov. Laserprintere kan anses for allerede (og i nærmeste fremtid) at udgøre et særskilt produktmarked, som sandsynligvis deles op i tre forskellige markeder alt efter størrelse (et lavere spektrum, et mellemspektrum og et højere spektrum). De fordele, de byder på med hensyn til pris og anvendelsesmuligheder, betyder, at de kun i liden grad kan sammenlignes med andre printere.

(36) Det geografiske marked er EF-markedet. Konkurrencevilkårene på dette marked er ensartede. Efterspørgslen er mobil, og udbuddet kan bevæge sig tværs over nationale grænser. National lovgivning, transportomkostninger og forbrugeradfærd udgør ingen hindring.

(37) Joint venture-selskabet er stiftet af konkurrerende virksomheder, der fremstiller kopieringsmaskiner i det lavere spektrum og mellemspektret samt facsimileapparater, og ikke-konkurrerende virksomheder, der fremstiller kopieringsmaskiner i det højere spektrum og laserprintere.

(38) Olivetti og Canon er faktiske konkurrenter inden for kopieringsmaskiner i det lavere spektrum. Begge virksomheder fremstiller og sælger disse maskiner.

(39) De er potentielle konkurrenter inden for kopieringsmaskiner i mellemspektret. Canon optræder allerede på dette marked. Olivetti, som for længe siden i en kortere periode havde ubetydelige aktiviteter på dette marked, der ligger op til markedet for maskiner i det lavere spektrum, vil kunne komme ind igen og optræde alene på dette marked. Olivettis viden og teknologi inden for kopieringsmaskiner vil kunne blive udvidet til maskiner med højere ydelse. De produkter, der indgår i fremstillingen, er i vid udstrækning de samme. Efterspørgslen efter sådanne maskiner er tilstrækkelig stor til at underbygge en sådan udvidelse, og maskiner i mellemspektret giver større indtægter og større udbytte. Olivetti er en overskudsgivende og økonomisk sund koncern (som det fremgår af dets omsætning og overskud i 1985). Olivetti ville derfor alene kunne påtage sig de tekniske og finansielle risici i forbindelse med fremstillingen af maskiner i mellemspektret.

(40) På markedet for facsimile-apparater er Olivetti og Canon faktiske konkurrenter. Canon er en vigtig fabrikant. Olivetti har et betydeligt salg i Italien på OEM-basis (24 % af alt salg).

(41) Olivetti og Canon konkurrerer derimod ikke inden for kopieringsmaskiner i det højere spektrum. Canon har en ubetydelig markedsandel, og Olivetti opererer ikke på dette marked. Maskinerne i dette spektrum er vidt forskellige fra dem, som Olivetti i øjeblikket fremstiller og forhandler.

Olivetti og Canon konkurrerer heller ikke på markedet for laserprintere. Canon er en af de store fabrikanter på dette marked, men Olivetti er hverken nuværende eller potentiel konkurrent. Olivetti ville have behov for en vis tid til at opnå den nødvendige viden og teknologi og til at omstille sine fabrikker. Omstillingen ville kræve betydelige investeringer i maskiner og udvidelse af produktionsanlæg. I betragtning af tempoet for det teknologiske fremskridt i denne sektor ville Olivetti løbe risikoen for at komme ind på markedet med et forældet produkt, medens mange konkurrenter allerede er veletableret på dette marked og i stand til at holde trit med den teknologiske udvikling. Olivetti synes til trods for sine finansielle midler ikke at være rimeligt i stand til alene at bære de finansielle risici i forbindelse med fremstillingen af laserprintere.

(42) Oprettelsen af joint venture-selskabet begrænser konkurrencen mellem moderselskaberne. De vil ikke længere konkurrere i produktionsleddet, a) for så vidt angår kopieringsmaskiner, om et segment, der tegner sig for over en fjerdedel af markedet for maskiner i det lavere spektrum, og b) i fremtiden sandsynligvis også maskiner i mellemspektret, og facsimile-apparater, i fremtiden. Dette vil betyde, at de får identiske produktionsomkostninger, hvilket uvægerligt vil få indflydelse på salgsleddet. De solgte produkter vil i hovedsagen være de samme, hvis der ses bort fra visse forskelle med hensyn til fremtræden og varemærke. Begge parter vil blive mindre frit stillede i fastsættelsen af deres salgspriser, end det ellers ville have været tilfældet, hvis deres produktionsomkostninger var forskellige. Som et resultat af joint venture-selskabets oprettelse vil konkurrencen således blive begrænset i salgsleddet.

Konkurrencen med hensyn til investeringer vil også blive mærkbart indskrænket. Det er højst usandsynligt, at nogen af parterne efter af have indskudt betydelige finansielle ressourcer i joint venture-selskabet vil påtage sig bekostelige investeringer i anlæg, der konkurrerer med joint venture-selskabet.

Joint venture-selskabet betyder tillige en begrænsning af konkurrencen med hensyn til udvikling og konstruktion af de relevante produkter. Fordi udvikling og konstruktion foregår i fællesskab i joint venture-selskabet, har parterne ikke længere nogen interesse i hver især at investere penge, arbejdskraft og tid i samme virksomhed.

Andre konkurrencebegrænsninger i aftalerne

Hovedforretningsaftalen

(43) Forpligtelsen for parterne til at bestræbe sig bedst muligt på at udbrede kendskabet til de produkter der fremstilles af joint venture- selskabet, og sælge dem, og desuden at indkøbe mindstemængder fra dette selskab a) begrænser parternes selvstændighed med hensyn til salgspolitik og deres mulighed for at konkurrere med hinanden om andre produkter end dem, der fremstilles af joint venture-selskabet og b) fordrejer konkurrencen, hvad angår andre fabrikanter, som leverer eller ville kunne levere produkter til parterne på OEM-basis. Begrænsningerne er mærkbare. Olivettis salg af kopieringsmaskiner var på OEM-basis for størstedelens vedkommende, og er stadig, af et betydeligt forhold efter starten af joint venture-selskabet, og salget af facsimile-apparater foregår udelukkende på OEM-basis. Canon har ud over sine produktionsanlæg uden for EF to fabrikker i EF, der fremstiller kopieringsmaskiner, den ene i direkte konkurrence med joint venture-selskabets produktion.

(44) Kravet om forudgående gensidig samtykke i forbindelse med parternes leveringer uden for deres koncerner og under eget varemærke betegnet af dets joint venture-selskabets produkter på grundlag af den anden parts teknologi eller joint venture-selskabets teknologi (hvis Canon er leverandøren), er en dobbelt begrænsning. Den begrænser konkurrencen i) fra leverandøren over for den anden part og ii) fra andre virksomheder, som måtte være inte-

resseret i at købe joint venture-selskabets produkter fra parterne med henblik på at sælge dem på et OEM-grundlag. Dette har allerede haft mærkbar virkning for Canon, som har sådanne OEM-forbindelser.

(45) Forpligtelsen for hver af parterne til at sælge joint venture-selskabets produkter under eget varemærke og gennem sit eget distributionsnet (bortset fra produkter, der sælges på OEM-basis) begrænser deres uafhængighed med hensyn til salgs- og varemærkepolitik. Den fjerner også andre virksomheders mulighed for hos parterne at opnå ret til distribution af joint venture-selskabets produkter og for disse at indrømme licens på deres varemærker til parterne.

(46) Forpligtelsen for parterne til at give deres produkter en forskellig fremtræden begrænser også deres uafhængighed med hensyn til salgspolitik og deres evne til at konkurrere med hinanden ved at tilbyde et produkt, der for så vidt muligt ligner den anden parts. Dog, i den udstrækning at differentieringen kan resultere i konkurrence, er der kun lidt der tyder på at den omtalte forpligtelse på mærkbar måde negativt påvirker konkurrencen.

(47) Den fortrinsstilling, som joint venture-selskabet skal give moderselskaberne i fremstillingen af komponenter, vil kunne betragtes som en begrænsning af konkurrencen fra andre leverandører af sådanne komponenter. Denne begrænsning er imidlertid ikke mærkbar, eftersom fortrinsstillingen kun gives, såfremt de komponenter, der leveres af moderselskaberne, er konkurrencedygtige i forhold til andre leverandørers komponenter.

Licensaftaler

(48) Eneretten til fremstillingsvirksomhed på licensområdet begrænser konkurrencen over for joint venture-selskabet fra hver af licensgiverne, som ikke må drive fremstillingsvirksomhed på dette område, og fra andre virksomheder, som ikke kan opnå licens på samme område. På et stort marked med stærk konkurrence som EØF vil der kunne være andre virksomheder, som måtte være interesseret i fremstillingsvirksomhed på licensområdet med henblik på at sælge deres produkter dér eller i andre områder af EF. Denne vurdering vedrører også forpligtelsen for parterne i Technical Assistance and License Agreement (Canon) til at meddele hinanden alle forbedringer af den i licens givne teknologi, i det omfang en sådan meddelelse til joint venture-selskabet sker på licensaftalens betingelser, dvs. med eneret til fremstillingsvirksomhed.

(49) Begrænsningen af de i licens givne produkter og det af licensen omfattede territorium begrænser den konkurrence, som joint venture-selskabet kan udøve i produktionsleddet. Følgende forpligtelser i licensaftalerne udgør ikke mærkbare begræsninger af konkurrencen; i) forpligtelsen til ikke at overdrage licensen eller give denne i underlicens og ii) forpligtelsen til at holde teknisk information og know-how fortrolig selv efter aftalens ophør.

(50) Endelig indeholder licensaftalerne bestemmelser af samme art som hovedforretningsaftalen vedrørende salg uden for parternes koncerner, samt vedrørende varemærke og produkternes forskellige fremtræden.

Mærkbare konkurrencebegrænsninger

(51) Alle de konkurrencebegrænsninger, der er omtalt under nr. 42, 43, 44, 45 og 48 har en mærkbar indvirkning på de fleste af de berørte markeder. Hvad angår kopieringsmaskiner i det lavere spektrum, er Canon den førende virksomhed på EØF-markedet med en markedsandel på 23,7 %, mens Olivetti har en markedsandel på 7,3 %.

For maskiner i mellemspektret har Canon en markedsandel på 6,7 %, hvilket ikke er ubetydeligt. Olivetti er kun potentielt konkurrent på dette marked, men det må forventes, at Olivetti, såfremt denne igen søgte ind på dette marked, hurtigt ville erhverve sig en markedsandel på et par point på grundlag af det omdømme, som virksomheden allerede har i denne sektor.

På markedet for facsimile-apparater er Canon den anden største leverandør med en markedsandel på 19,7 % (Panasonic 21,4 %), mens Olivetti har en markedsandel på 2,5 %.

Endelig er der for begge parters vedkommende tale om store virksomheder, som er vigtige leverandører af produkter til kontorautomation. På grund af den snævre forbindelse mellem de berørte produkter i denne sektor har oprettelsen af et joint venture-selskab mellem parterne indflydelse på de forskellige berørte markeder uanset parternes andel af hver af disse markeder.

Påvirkning af handelen mellem medlemsstater

(52) De pågældende aftaler vil kunne påvirke handelen mellem medlemsstater. De produkter, der fremstilles af joint venture-selskabet sælges bl.a. i Fællesskabet. Licensaftalerne vedrører også EF's område.

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

(53) De anmeldte aftaler kan henføres under undtagelsen i artikel 85, stk. 3, fordi de i henseende til Fællesskabets konkurrenceregler byder på fordele, som udligner de konkurrencebegrænsende virkninger.

Fordelene ved samarbejdet

(54) Joint venture-selskabet bidrager af følgende grunde til at fremme den tekniske og økonomiske udvikling:

a) På alle de berørte markeder, hvor parterne konkurrer med hinanden, er teknologien i rivende udvikling og konkurrencen stærk. De virksomheder, der opererer på disse markeder, skal for at kunne konkurrere effektivt kunne tilbyde produkter, som er baseret på den seneste teknologi, til konkurrencedygtige priser. Sådan teknologi kræver imidlertid store investeringer i forskning og udvikling. Den udvidede produktion i Fællesskabet, som joint venture-selskabet bidrager til, sætter parterne i stand til at sprede omkostningerne ved disse investeringer over et større antal produkter; disse omkostninger ville ellers blive så store for producenterne, at de ikke ville kunne sælge produkterne til konkurrencedytige priser.

Joint venture-selskabet medvirker således til at hindre en fordobling af omkostningerne ved udvikling.

Forskning er ikke et aktivitetsområde, som henhører direkte under joint venture-selskabet. Men på grund af den forpligtelse, som påhviler partnerne til løbende at meddele joint venture-selskabet deres fortløbende strøm af ekspertise, for Canon's vedkommende forbedringerne af forskningsresultaterne, som de hver især foretager, er denne forskning nært forbundet med joint venture-selskabets virksomhed. Forskningen fremmes desuden ved denne begrænsning af omkostningerne.

b) Joint venture-selskabet skaber mulighed for overførsel af avanceret teknologi til Olivetti, en Fællesskabsvirksomhed, på markeder, hvor teknologi er af altafgørende betydning. En vigtig del af den overførte teknologi kommer fra en virksomhed, Canon, som har en førende stilling inden for innovation, og hvis politik er F & U-orienteret, hvilket fremgår af den procentdel af virksomhedens omsætning og personale, der er afsat til F & U, og virksomhedens betydelige tidligere og nuværende præstationer. Det er inden for rammerne af joint venture-selskabet, at denne teknologioverførsel vil kunne udvides til at omfatte så avancerede produkter som facsimile-apparater og i endnu højere grad laserprintere (som betragtes som fremtidens produkter). Det kan med rimelighed forventes, at en kombination af denne teknologi med en ligeledes F & U-orienteret EF-virksomheds, vil kunne bidrage til at forbedre EF-industriens teknologimønster og dermed dens konkurrencedygtighed. Dette vil resultere i forbedring af produktion og distribution og i teknisk fremskridt.

Forbrugernes andel i fordelene ved aftalerne

(55) Forbrugerne vil få fordel af introduceringen på de pågældende markeder af nye produkter, som er et resultat af den forbedrede teknologi, der forventes af joint venture-selskabet. Det forventes at nedsættelsen af omkostningerne, som joint venture-selskabet medfører, i sidste ende vil komme forbrugerne til gode i form af konkurrencedygtige priser, eftersom de berørte markeder er kendetegnet ved stærk konkurrence.

Nødvendigheden af aftalerne for at opnå disse fordele

(56) Fordelene ved den øgede forskning og udvikling, forbedringerne i teknologisk henseende og styrkelsen af den europæiske industris konkurrencedygtighed gennem teknologioverførsel ville ikke kunne opnås uden joint venture-selskabet. Uden dette samarbejde ville komkostningerne ved F & U samt produktion blive spredt over en række mindre enheder, og dette ville resultere enten i utilstrækkelig forbedring af de produkter, der fremstilles af en af virksomhederne eller begge, eller højere priser på produkterne. Indrømmelse af en licens ville ikke have givet samme mulighed for teknologioverførsel, som det bliver tilfældet inden for rammerne af et joint venture-selskab. Det større engagement fra parternes side i et joint venture-selskab, der oprettes til fremstillingsvirksomhed, giver mulighed for en løbende, stærk strøm af teknologi.

(57) Følgende begrænsninger er økonomisk forbundet med joint venture-selskabet, og derfor nødvendige for, at dette kan fungere efter hensigten.

a) Forpligtelsen til at befordre, at fremme og sælge joint venture-selskabets produkter, og til at indkøbe mindstemængder hos joint venture-selskabet. Investering i udvikling og produktionskapacitet inden for rammerne af et joint venture-selskab samt overførsel af teknologi ville være utænkelig, hvis parterne selv gennem indkøb af større mængder andetsteds hindrede deres investeringer i at give det nødvendige afkast.

b) Forpligtelsen for hver af partnerne til at indhente den andens samtykke til salg uden for koncernen under varemærker betegnet af og væsentligt baseret på den andens teknologi. Denne forpligtelse sigter på at forhindre, at teknologi udviklet af en af partnerne benyttes til fremstilling af et produkt, som vil kunne sælges

af den anden partner til en anden virksomhed, der konkurrerer med førstnævnte. Da joint venture-selskabet er oprettet til at fremstille produkter til stifterne, ville det stride mod selskabets formål, hvis det fremstillede produkter til stifternes konkurrenter.

c) Forpligtelsen for hver af partnerne til at sælge under eget varenavn og gennem eget distributionsnet. Formålet hermed er at sikre, at produktet identificeres med den pågældende partners distributionsnet, og at der således opretholdes en sondring mellem produktionen inden for rammerne af joint venture-selskabet og partnernes egen distribution. Forpligtelsen bidrager også til at forhindre, at produkter fremstillet af joint venture-selskabet sættes i forbindelse med andre konkurrenter gennem distributions-eller varemærkelicensaftaler.

d) Den ekslusive karakter af licensen til joint venture-selskabet til fremstillingsvirksomhed. Risiciene i forbindelse med oprettelse af joint venture-selskabet sammen med investeringerne og overførslen af teknologi ville ikke være rimelige, hvis parterne ikke kunne påregne denne form for eksklusivitet.

e) Begrænsningen af licensprodukterne og området. Sådanne restriktioner skulle hjælpe joint venture-selskabet til at koncentrere dets fremstillingsindsats på disse produkter og dets eksklusive område.

Ingen udelukkelse af konkurrencen

(58) Konkurrencen begrænses i mærkbar grad af de anmeldte aftaler, hvorved en førende virksomhed på det relevante marked i EF etablerer et samarbejde med en anden vigtig leverandør. De indebærer imidlertid ikke, at konkurrencen udelukkes for en væsentlig del af de pågældende produkter. Hvad angår markedet for kopieringsmaskiner i det lavere spektrum, hvor partnernes markedsandele er betydelige, påvirkes partnernes produktionsstrukturer ud over dem, der er forbundet med det segment, inden for hvilket der foregår fælles fremstillingsvirksomhed, ikke, og i særdeleshed ikke segmentet for personlige kopieringsmaskiner. (Dette segment tegner sig for en væsentlig del af det relevante marked og har således en betydelig indflydelse på partnernes markedsandele, særlig Canons). Over halvdelen af Olivetti's salg sker på OEM-basis. Hvad angår facsimile-apparater, leverer Olivetti på OEM-basis og driver ikke selv fremstillingsvirksomhed. Konkurrencen opretholdes på de berørte markeder i EØF, fordi andre leverandører i såvel antal som størrelse fortsat kan siges at udgøre en tilstrækkelig modvægt. Da parterne med hensyn til salg bevarer deres uafhængighed, er der ingen nævneværdig risiko for en mærkbar forøgelse af koncentrationsgraden.

Fritagelsens varighed

(59) Efter artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17, skal en beslutning i henhold til Traktatens artikel 85, stk. 3, træffes for et bestemt tidsrum.

(60) i tilfælde med et joint venture-selskab til produktionsvirksomhed, som kræver betydelige langfristede investeringer, og som skal beskæftige sig med et nyt produkt, der endnu ikke fuldt ud har slået igennem på markedet, er en periode på 12 år nødvendig til at sætte parterne i stand til at opnå de forventede resultater af aftalerne og et tilfredsstillende afkast af deres investerede kapital.

(61) Den omstændighed, at en vigtig fordel som følge af en undtagelse er overførslen af avanceret teknologi som anført under nr. 54, og da joint venture for nogle af produkterne, som er dækket af undtagelsen, først vil fungere i anden fase, vil det være formålstjenligt at sætte Kommissionen i stand til at følge, om betingelserne i artikel 85, stk. 3, stadig er opfyldt.

Med dette formål, og i henhold til artikel 8, stk. 1, i forordning nr. 17 pålægges adressaterne i den foreliggende beslutning en forpligtelse

a) til at forelægge Kommissionen en rapport senest den 30. marts hvert andet år af undtagelsesperiode begyndende den 30. marts 1988, indeholdende en beskrivelse af de samlede aktiviteter i joint venture-selskabet og den generelle anvendelse af undtagelsesaftalerne;

b) til at meddele Kommissionen om enhver ny aftale, som har relation til undtagelsesaftalerne og enhver ændring eller udvidelse af disse undtagelsesaftaler —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

1. I henhold til EØF-traktatens artikel 85, stk. 3, erklæres bestemmelserne i artikel 85, stk. 1, uanvendelige på de joint venture-aftaler og dertil knyttede aftaler mellem Ing. C. Olivetti & C SpA og Canon Inc., som blev anmeldt af samme selskaber.

2. Stk. 1 omhandlede erklæring anvendes for hver af aftalerne fra tidspunktet for deres anmeldelse (1. april 1987) indtil 1. april 1999.

Artikel 2

Følgende betingelse pålægges parterne ved denne beslutning:

1. at forelægge Kommissionen en rapport senest den 30. marts hvert andet år startende den 30. marts 1988, indeholdende en beskrivelse af de samlede aktiviteter i joint venture-selskabet og den generelle anvendelse af undtagelsesaftalerne.

2. at meddele Kommissionen om enhver ny aftale, som har relation til undtagelsesaftalerne og enhver ændring eller udvidelse af disse undtagelsesaftaler.

Artikel 3

Denne beslutning rettes til:

— Ing. C. Olivetti & C SpA, Via G. Jervis 77, I-10015 Ivrea,

— Canon Inc., 30-2 Shimomaruka 3 — Chome, Ohta-ku, Tokyo, Japan.

Udfærdiget i Bruxelles, den 22. december 1987.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen