KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 18. december 1985

om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85

(IV/30.739 — Siemens/Fanuc)

(Kun de engelske og tyske udgaver er autentiske)

(85/618/EØF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse at Det europæiske økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962, første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 85 og 86 [1], senest ændret ved akten vedrørende Grækenlands tiltrædelse, særlig artikel 3, stk. 1,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 10. december 1982 om at indlede en procedure i denne sag,

efter at have givet de pågældende virksomheder lejlighed til at udtale sig vedrørende de af Kommissionen fremførte klagepunkter, jf. artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 samt Kommissionens forordning nr. 99/63/EØF af 25. juli 1963 om udtalelser i henhold til artikel 19, stk. 1 og 2, i Rådets forordning nr. 17 [2],

efter høring at Det rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål, og

ud fra følgende betragtninger:

I. FAKTISKE OMSTÆNDIGHEDER

Virksomhederne

(1) Fanuc Ltd er en japansk virksomhed med hovedsæde i Tokyo. Det var tidligere kendt under navnet Fujitsu Fanuc Ltd, som blev oprettet af Fujitsu Ltd i 1972 for at varetage forventningerne for dennes edb-styringsafdeling. Fujitsu Ltd ejer 44,8 % at Fanuc's aktier, Siemens AG 5,1 % [3], og 50,1 % tilhører andre. Fanuc's omsætning med numerisk styrede maskiner (NS-maskiner) var i 1984-1985 ... [4] mio yen på verdensplan og ... mio yen inden for EF. Fanuc har oprettet flere datterselskaber inden for EF, nemlig Tyskland (1976), Frankrig (1978) og Det forenede Kongerige (1980). Disse datterselskaber blev oprettet med henblik på at yde service på og fortsætte forsyningen med Fanuc's NS-maskiner, der sælges sammen med de værktøjsmaskiner, de forud herfor er blevet indbygget i uden for EF. Iøvrigt er der nu også blevet oprettet en produktionsenhed, nemlig Fanuc Mechratronics SA (Luxembourg).

(2) Siemens AG er en virksomhed anmeldt som aktieselskab i Forbundsrepublikken Tyskland med hovedsæde i München. I 1984 var Siemens-gruppens omsætning på ... mio DM. Siemens' omsætning med NS-maskiner var i 1983-1984 ... mio DM på verdensplan og ... mio DM inden for EF. I 1979 var Siemens markedsandel for NS-maskiner 45 % i Tyskland, 8 % i Italien, 12 % i Frankrig og 10 % i Det forenede Kongerige. Siemens fremstiller en lang række NS-maskiner, som i det mindste i de seneste år har dækket de fleste kunders behov.

Produktet

(3) Numerisk styrede maskiner er datamater til særlig brug, som især benyttes inden for værktøjsmaskinindustrien. De styrer sekvensen at værktøjsmaskiners bevægelser og operationer. Installationen af NS-maskiner kræver hyppigt et omfattende ingeniørarbejde og et stort programmeringsarbejde, der skal gennemføres i et tæt samarbejde mellem fabrikanten eller forhandleren og køberen. Efter oplysninger fra Siemens kan prisen på en sådan NS-maskine udgøre mellem 6 % og 18 % af den samlede pris på en værktøjsmaskine.

---

(1) EFT nr. 13 af 21. 2. 1962, s. 204/62.

(2) EFT nr. 127 af 20. 8. 1963, s. 2268/63.

(3) Det blev for nylig meddelt, at Siemens havde solgt de fleste af sine aktier i Fanuc.

(4) I henhold til artikel 21, stk. 2, i forordning nr. 17 er visse tal udeladt i den offentliggjorte udgave af beslutningen.

Brugen af NS-maskinen i værktøjsmaskinindustrien

De følgende tabeller (1) viser den stigende betydning af NS-maskiner i EF's værktøjsmaskinindustri:

TABEL 1

(i mio $)

EF 10 (Alle værktøjsmaskiner)	1971	1976	1980
Produktion	3 153	4 690	8 800
Anvendelse	2 478	2 948	6 300

TABEL 2

(i mio $)

EF 10 (NS-værktøjsmaskiner)	1976	1980
Produktion	554	1 820
Anvendelse	338	1 560

TABEL 3

NS-værktøjsmaskiner som procent af alle værktøjsmaskiner

EF 10	1976	1980
Produktion	12	21
Anvendelse	11	25

TABEL 4

Årlige vækstrater 1976-1980

EF 10	Alle værktøjsmaskiner	NS-værktøjsmaskiner
Produktion	17	35
Anvendelse	21	47

Til sammenligning giver tabel 5 og 6 de samme tal som tabel 3 og 4 for USA og Japan:

TABEL 5

NS-værktøjsmaskiner som procent af alle værktøjsmaskiner

	1976	1980
Produktion:		
— USA	24	26
— Japan	19	41
— (EF 10)	(12)	(21)
Anvendelse:		
— USA	21	27
— Japan	34	30
— (EF 10)	(11)	(25)

TABEL 6

	Årlige vækstrater Alle værktøjsmaskiner	1976-1980 NS-værktøjsmaskiner
Produktion:		
— USA	22	25
— Japan	42	73
— (EF 10)	(17)	(35)
Anvendelse:		
— USA	27	35
— Japan	34	30
— (EF 10)	(21)	(47)

Betydningen af NS-maskiner for de nye generationer af værktøjsmaskiner kan næppe overvurderes. Den europæiske værktøjsmaskinindustri har lidt under, at den har været sen til at omstille sig til standardiserede NS-værktøjsmaskiner. Kommissionen fandt i sin meddelelse til Rådet af 21. marts 1985 (2) om avanceret produktionsudstyr inden for Fællesskabet, at europæiske producenter af mindre maskinværksteder og NS-drejebænke som følge af den sene indførelse af ny informationsteknologi har prisproblemer i forhold til deres japanske konkurrenter på 10-40 % på det europæiske marked og på 60 % på det amerikanske marked (3).

(1) Se Kommissionens udtalelse om værktøjsmaskinindustri af 8. 2. 1983, SEC(83) 151.

(2) KOM(85) 112 endelig udg.; EF-Bull., supplement 6/85.

(3) Ibid.: Bilag I.

Situationen på NS-markedet i EF i 1975

(4) I 1975 blev der produceret næsten dobbelt så mange NS-maskiner i EF som i Japan. Produktionen i USA var lidt højere end EF-produktionen. General Electric, et amerikansk selskab, var verdens førende NS-maskinproducent og var efter salgstal bedst placeret i EF. Imidlertid skete der drastiske forandringer som følge af udviklingen af standardiserede NS-maskiner, og i 1977 indtog Japan pladsen som verdens førende producent af NS-maskiner. I 1981 fremstillede japanske producenter 53 % af de NS-værktøjsmaskiner, der fremstilledes i vesten, og den japanske produktion var dobbelt så stor som Vesteuropas. General Electric's andel af salget af NS-maskiner inden for EF var faldet til ... i 1981, og Fanuc var blevet den førende på verdensmarkedet.

I 1975 producerede Fanuc en fuldstændig serie af NS-maskiner. I det år solgte Fanuc i hele verden 2 000 NS-maskiner, hvilket var dobbelt så mange som i 1971, men kun en tiendedel af antallet i 1980. Fanuc's eksport til EF var på ... enheder mod ... i 1971, ... i 1974 og ... i 1980. Fanuc's indirekte eksport, dvs. af NS-maskiner, der allerede var indbygget i værktøjsmaskiner, var på ... enheder i 1975 og ... enheder i 1980.

I 1975 var Siemens veletableret som den førende virksomhed på markedet hvad angår produktion, markedsføring og service af NS-maskiner inden for EF. Efter Fanuc's opfattelse var Siemens' produktionsserie mangelfuld for så vidt angik de billigere produkter. Fanuc valgte Siemens som eneforhandler for sine produkter på grund af Siemens' kendskab til EF-værktøjsmaskinproducenters behov og Siemens' allerede etablerede net af salgsingeniører og servicefaciliteter.

I årene efter 1975-aftalerne med Fanuc øgedes Siemens til stadighed sin andel af markedet for NS-maskiner inden for EF. I 1980 havde dette selskab langt den største markedsandel og gjorde sig stærkt gældende på alle de større nationale marketer. Selskabet med den andenstørste markedsandel, General Electric, gjorde sig også gældende på de vigtigste EF-markeder, men havde alt i alt en meget mindre markedsandel. Andre selskaber med betydelige markedsandele i et eller flere EF-lande var Allen Bradley, Bosch, Elsag, Gildemeister, NUM-Télémécanique, Philips og Posidata.

Fanuc er nu verdens førende producent af NS-maskiner, men var i 1975 en langt mindre koncern. Imidlertid var Fanuc datterselskab af Fujitsu Ltd, et af de største japanske konglomerater, og havde med stor succes udviklet NS-maskiner på det japanske marked. Fanuc havde solgt NS-maskiner inden for EF gennem sin eneforhandler, Siemens, siden 1972. Markedet for NS-maskiner inden for EF begyndte at blive udviklet i retning af udbredt anvendelse af NS-maskiner, og Fanuc ønskede at trænge ind på markedet så effektivt som muligt. Selv om Fanuc begyndte at oprette datterselskaber til at tage sig af service på NS-maskiner, der allerede var indbygget i de værktøjsmaskiner, der var importeret i EF fra 1976 og fremefter, valgte Fanuc i 1975 at undlade at etablere sit eget salgsnet, hvor beskedent dette end måtte have været til at begynde med, men indgik derimod den 11. juni 1975 aftaler med Siemens, en vigtig konkurrent, om gensidig eneforhandling mv. På de følgende sider gøres der kort rede for disse aftaler.

Aftalerne

(5) I forlængelse af de mellem Siemens og Fujitsu tidligere indgåede aftaler i 1965 og 1972 indgik Siemens og Fanuc en række aftaler den 11. juni 1975. Disse aftaler omfattede en hovedaftale og fire individuelle aftaler, og alle aftalerne blev ændret flere gange siden og endelig ophævet den 19. april 1983.

(6) Ved 1972-aftalen gav Fujitsu Siemens eneforhandlingsret for Fujitsus NS-maskiner (medmindre disse allerede var sammenbygget med en værktøjsmaskine) i hele Europa undtagen USSR. Fujitsu garanterede også at undlade at give nogen tredjepart inden for dette område licens på fremstilling af disse maskiner og at give sådanne licenser til Siemens efter anmodning. Siemens indvilgede i at sælge en vis mængde at Fujitsus NS-maskiner defineret som en vis procent af omsætningen af virksomhedens egne NS-maskiner i hvert regnskabsår.

(7) Hovedaftalen af 11. juni 1975 fastslog i præamblen, at samarbejde med hensyn til markedsføring af NS-maskiner var i begge parters interesse. Endvidere anså man det for nødvendigt at samarbejde med hensyn til udvikling af produktet. I henhold til aftalen meddelte Siemens Fanuc eneforhandlingsret for Siemens' NS-maskiner i Asien, og Fanuc meddelte Siemens eneforhandlingsret for sine NS-maskiner i Europa. Parterne enedes om at bestræbe sig på at »skabe balance i værdien af de gensidige leverancer af de forskellige af aftalen omfattede produkter« for så vidt hensynet til begge parters marked åbner mulighed herfor. Begge parter garanterede at forsyne hinanden med

alle de for markedsføring, installation og eftersyn af de pågældende produkter nødvendige tekniske data og informationer og straks at informere hinanden om eventuelle forbedringer eller ændringer af produkterne og om eventuel udvikling af nye modeller eller beslutninger om at inddrage gamle modeller. Hver part havde ret til at sætte sit eget varemærke på produkter leveret af den anden part med henblik på videresalg inden for det fastsatte område. Der var også bestemmelser om forhandlingsret i andre dele af verden, men de er ikke omfattet af denne beslutning.

Parterne enedes endvidere om at samarbejde med hensyn til forskning, produktudvikling og produktion med henblik på i fællesskab at udvikle nye NS-maskiner, at udveksle oplysninger vedrørende design og fremstilling af fremtidige NS-maskiner til rådighed for hinanden. Der skulle oprettes et rådgivende udvalg til at træffe afgørelse om udviklingsprojekter og til at fordele arbejdet mellem parterne nogenlunde ligeligt.

(8) Udover hovedaftalen af 1975 blev der indgået en række »individuelle aftaler«.

(9) Individuel Aftale I

I præamblen til denne aftale fastsættes følgende:

»Med hensyn til forskning og udvikling har parterne til hensigt at koordinere deres arbejde med henblik på at

a) udvikle nye numerisk styrede maskiner i fællesskab,

b) informere hinanden i andre henseender med hensyn til deres igangværende forsknings- og produktudviklingsarbejde, og

c) stille alle oplysninger om design og fremstilling vedrørende alle de numerisk styrede maskiner, de begynder at fremstille, så snart samarbejdet indledes, til rådighed for hinanden«.

Individuel Aftale I var inddelt i to afsnit. Det første, der handler om fælles produktudvikling, indeholdt bl.a. følgende bestemmelser:

Artikel 1: Fælles produktudvikling

Parterne enedes om at udvikle numerisk styrede maskiner til værktøjsmaskiner som aftalt af det rådgivende udvalg. Den fælles produktudvikling skulle foregå i klart definerede etaper, men samtidig således, at man sikrede, at arbejdet blev fordelt »nogenlunde ligeligt« mellem parterne. Begge parter havde ret til at udvikle numerisk styrede maskiner alene eller, efter aftale, under know-how-licens fra tredjepart for i givet fald at kunne opfylde de krav, som den pågældende parts eget marked stillede, men til denne bestemmelse var der knyttet en forpligtelse om generel udveksling af know-how, som skulle ske i henhold til afsnit II.

Afsnit II i aftalen handlede om koordinering af produktudviklingen og udveksling af informationer og indeholdt følgende bestemmelser:

Artikel 2: Definitioner

Ifølge aftalen forstod man ved »informationer« alle resultater af produktudvikling, herunder også parternes fælles produktudvikling, informationer vedrørende know-how og teknisk dokumentation, hvorefter begge parter havde ret til at give licenser. Den eneste form for informationer, som ikke var omfattet af aftalen, var den know-how og den dokumentation, som begge parter rent konkret var i færd med at udvikle eller udarbejde og bringe på markedet på det tidspunkt, da aftalen blev indgået.

Artikel 3: Yderligere samarbejde med hensyn til produktudvikling

Parterne enedes om i overensstemmelse med princippet om »den åbne dørs politik« at stille oplysninger vedrørende den ene parts forskning og produktudvikling til rådighed for den anden. Begge parter skulle bestræbe sig på at meddele sådanne oplysninger til den anden part så hurtigt som muligt, specielt i tilfælde, hvor udviklingen af et nyt eller mere moderne produkt eller af en ny og mere moderne fremstillingsproces begyndte at tage form.

Arbejdet med hensyn til produktudvikling skulle koordineres, og der skulle nedsættes et fælles »Udvalg for Forskning og Produktudvikling« til at kontrollere den ved aftalen fastsatte udveksling af informationer. I praksis blev dette udvalg aldrig nedsat.

Artikel 4: Udveksling af informationer

Der opnåedes mellem parterne enighed om, at de hver især efter anmodning skulle meddele den anden part oplysninger om know-how vedrørende de af aftalen omfattede produkter, efterhånden som disse oplysninger forelå og på den i aftalen fastsatte måde.

Artikel 5: Nærmere bestemmelser vedrørende udveksling af informationer

Medmindre andet var aftalt, måtte ingen af parterne til tredjepart røbe nogen som helst oplysninger givet af den anden part i henhold til aftalen, selv efter aftalens udløb, medmindre sådanne oplysninger var blevet offentligt tilgængelige. Parterne enedes om så vidt muligt og til de gunstigste priser og på bedst mulige betingelser at forsyne hinanden med alle materialer, komponenter og andre produkter, som den enkelte part havde brug

for, men ikke selv fremstillede. Ved opfyldelsen af denne betingelse skulle parterne bestræbe sig på »at opretholde en balance med hensyn til værdien af de produkter, de leverer til hinanden på denne måde«.

Artikel 6: Licenser på produktfremstilling

Parterne gav hinanden uoverdragelige, ikke-eksklusive licenser på fremstilling af Siemens i Tyskland og af Fanuc i Japan af de af aftalen omfattede produkter, samt på brug og salg af sådanne produkter i alle lande undtagen de lande, hvor man allerede havde meddelt eller ville meddele tredjepart eneret.

Artikel 7: Aftaler med tredjepart

Parterne enedes om, at der i forbindelse med aftaler med tredjepart ikke måtte træffes foranstaltninger, som kunne skade det i aftalen fastsatte samarbejde. Eventuelle tvivlsspørgsmål i denne forbindelse skulle rejses i det rådgivende udvalg.

Parterne skulle gensidigt i god tid orientere hinanden om eventuelle planer, som kunne få indflydelse på formen og omfanget af det i henhold til aftalen fastsatte samarbejde.

Parterne skulle gensidigt orientere hinanden om eventuelle forslag til at give tredjepart licens. Betimeligheden af at give sådanne licenser skulle drøftes forud mellem parterne, hvis blot en af dem udtrykte ønske herom.

(10) Individuel Aftale II og III

Disse to aftaler, i henhold til hvilke Fanuc gav Siemens salgsrettigheder i Europa, og Siemens gav Fanuc salgsrettigheder i Asien, var affattet i stort set samme vendinger. De vigtigste bestemmelser i disse to aftaler kan resumeres som følger:

Artikel 1: Definitioner

Ved »numerisk styrede maskiner« forstod man alt numerisk styret udstyr, herunder også drev fremstillet af begge parter og komplette værktøjsmaskiner fremstillet af Fanuc.

Ved »salgsområde« forstod man for Fanuc Asien og for Siemens Europa.

Ved »maskiner« forstod man værktøjsmaskiner og andre maskiner.

Artikel 2: Meddelelse af salgsrettigheder

Hver af parterne gav den anden ret til at sælge dens NS-maskiner på den andens salgsområde i de tilfælde, hvor maskinerne skulle sammenbygges med maskiner i det pågældende salgsområde. Ingen af parterne kunne tilbyde eller sælge sine egne NS-maskiner til tredjepart inden for den anden parts salgsområde, medmindre den pågældende NS-maskine allerede uden for dette område var blevet sammenbygget med en maskine.

Hver af parterne skulle inden for sit eget område efter bedste evne bestræbe sig på at fremme salget af den anden parts produkter for således at forøge parternes respektive markedsandele.

Artikel 4: Samarbejde

Parterne skulle fra tid til anden forsyne hinanden med alle nødvendige tekniske data og informationer vedrørende markedsføring, installation og ydelse af service på produkterne.

Hver af parterne skulle straks informere den anden om eventuelle forbedringer og ændringer af produkterne og om eventuel udvikling af nye typer eller beslutninger om at inddrage ældre typer.

Artikel 5: Varemærker

Hver af parterne havde ret til inden for sit eget salgsområde at sætte sit eget varemærke på de af den anden part leverede produkter.

Artikel 6 i Individuel Aftale III: Information vedrørende markedsføring

Hver af parterne skulle efter anmodning forsyne den anden part med detaljer om sin markedsføring (herunder licitationspriser, leveringspriser, forsyninger, leveringsbetingelser osv.) i USSR og Bulgarien.

Artikel 6 i Individuel Aftale II og artikel 7 i Individuel Aftale III

Ingen af parterne måtte til tredjepart røbe fortrolige oplysninger, som de havde fået gennem deres samarbejde i henhold til aftalerne.

(11) Individuel Aftale IV

Denne aftale handlede om den eneforhandlingsret, som den ene part meddelte den anden i visse lande undtagen De forenede Stater, hvor parterne markedsførte deres produkter i fællesskab gennem deres fællesejede datterselskab. De vigtigste bestemmelser kan resumeres som følger:

Artikel 1: Meddelelse af eneforhandlingsret

Siemens gav Fanuc ret til at sælge Siemens' numerisk styrede maskiner i Australien, og Fanuc gav Siemens ret til at sælge Fanuc's NS-maskiner i Sydamerika, Indien og Sydafrika.

Artikel 2: Anvendelse af bestemmelser i andre aftaler

For så vidt som parterne gav hinanden eneforhandlingsret, fandt bestemmelserne i Individuel Aftale II og III anvendelse.

Artikel 3: Ændringer og salgsrettigheder i øvrigt

Efter anmodning af mindst en af parterne kunne den i artikel 1 fastsatte tildeling af områder ændres.

(12) Med andre lande, som ikke var omfattet af Individuel Aftale II, III og IV, specielt de olieproducerende lande undtagen Amerikas Forenede Stater, kunne parterne indgå særskilte aftaler indtil den 31. december 1976.

(13) Notat af 20. august 1982 og notat af 6. oktober 1982

Efter at Kommissionen havde foretaget undersøgelser af sagen, underskrev Siemens og Fanuc et notat, der fastslog, at parterne havde til hensigt at ændre visse bestemmelser i deres aftaler. Et andet notat blev underskrevet den 6. oktober 1982, og det ændrede visse bestemmelser i parternes aftaler med virkning fra den 5. oktober 1982.

(14) Manglende anmeldelse

Ingen af de ovennævnte aftaler blev anmeldt til Kommissionen i henhold til artikel 4 i Rådets forordning nr. 17.

(15) De nye aftaler

Hovedaftalen skulle fortsat være i kraft indtil 1985. Der blev indgået syv nye aftaler den 19. april 1983, og disse blev anmeldt til Kommissionen den 1. juli 1983. Disse aftaler skal gælde indtil den 31. december 1992 og kan fornyes for tidsrum af to år. Disse nye aftaler er ikke omfattet af denne beslutning.

(16) Den 19. april 1983 underskrev Siemens og Fanuc endvidere et notat, der ophævede hovedaftalen af 11. juni 1975 og Individuel Aftale I-IV af samme dato, som senest ændret den 6. oktober 1982, samt en aftale om robotsystemer af 12. maj 1978, en aftale i medfør af skrivelse af 5. februar 1981, en aftale vedrørende de generelle betingelser for Fanuc værktøjsmaskiner af 1. september 1981 og et notat af 20. august 1982. Det blev fastsat, at licenser og rettigheder, meddelt i medfør af Individuel Aftale I af 11. juni 1975 vedrørende information om know-how, og patentrettigheder, anmeldt før udløbet af denne individuelle aftale, skulle vedblive med at gælde.

(17) Kommissionens undersøgelser og udtalelser fremsat af Siemens og Fanuc viste følgende:

— NS-maskiner er teknisk set sådan indrettet, at det er meget vigtigt med et snævert samarbejde mellem fabrikanten og brugeren. Derfor er parallelimport et noget utilfredsstillende alternativ til direkte leverancer for fabrikanter af værktøjsmaskiner, som ikke selv fremstiller NS-maskiner og således normalt ikke har de nødvendige tekniske færdigheder og den nødvendige erfaring, og dette gælder specielt, fordi det siden 1976 indgik i ansvarsområdet for Fanuc's datterselskaber inden for EF at yde service på NS-maskiner, som allerede var indbygget i importerede værktøjsmaskiner.

— Salgsprisen på Fanuc's NS-maskiner lå ved salg til værktøjsmaskinfabrikanter i EF gennemsnitlig 34 % over prisen ved salg til japanske værktøjsmaskinfabrikanter i Japan.

— Den pris, hvortil Siemens solgte Fanuc's NS-maskiner inden for EF, var i gennemsnit 163 % af den pris, til hvilken Siemens fik dem leveret fra Fanuc.

— Siemens var ikke bekendt med Fanuc's salgspriser på Siemens' NS-maskiner i Det fjerne Østen og gjorde intet forsøg på at finde frem til disse.

— Prisen på en NS-maskine kan udgøre mellem 6 % og 18 % af den samlede pris på en værktøjsmaskine.

II. RETLIG VURDERING

Artikel 85, stk. 1

(18) Artikel 85, stk. 1, fastsætter, at alle aftaler mellem virksomheder, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet.

(19) Siemens og Fanuc er virksomheder efter artikel 85, stk. 1, og deres aftaler er aftaler efter denne artikel.

(20) De pågældende aftaler vedrører forhandling af varer i Fællesskabet og forsknings-, udviklings- og produktionsarrangementer for varer, der sælges eller skal sælges i fællesmarkedet. Artikel 85 finder anvendelse på disse aftaler, for så vidt de omfatter distribution af varer og forsknings-, udviklings- og

produktionsaktiviteter i virksomheder, der opererer i fællesmarkedet.

A. *Distribution*

(21) Aftalerne mellem Siemens og Fanuc førte til en de facto markedsopdeling mellem dem, således at Siemens blev eneforhandler af Fanucs NS-maskiner i EF. Fanuc fik rent faktisk ikke solgt mange Siemens NS-maskiner i Asien, men princippet om eneforhandling blev opretholdt. Aftalerne indeholdt også bestemmelser om forskning, udvikling og produktion: disse bestemmelser vil blive behandlet særskilt under B nedenfor.

Siemens var i stand til at udvide udbudet af NS-maskiner i EF ved hjælp af Fanucs produkter og til at neutralisere den direkte virkning af en vigtig konkurrent. Fanucs strategi med at sælge standardiserede NS-maskiner til værktøjsmaskinproducenter, der tilpasser deres produkter tilsvarende, i stedet for at producere NS-maskiner, der laves på bestilling med henblik på at opfylde hver enkelt værktøjsmaskines individuelle karakteristika, viste sig at være en succes på internationalt plan. Aftalerne mellem Siemens og Fanuc i EF var medvirkende til at udviklingen af den europæiske værktøjsmaskinindustris konkurrenceevne blev forsinket og fordyret.

(22) Fra 1975 til 1983 var Siemens eneforhandler af Fanucs NS-maskiner i hele EF med undtagelse af Grækenland, der blev udelukket fra eneforhandlingsområdet i februar 1981, mens Fanuc var eneforhandler af Siemens' NS-maskiner i Asien. Der var kun tale om en svag efterspørgsel efter Siemens' NS-maskiner i Asien, og der blev kun solgt meget få. I fællesmarkedet var der derimod en betydelig efterspørgsel efter Fanucs NS-maskiner, som Siemens skulle tilfredsstille alene i sin egenskab at eneforhandler. Siemens' salgspriser for Fanucs NS-maskiner i fællesmarkedet blev af Siemens under høringen opgivet til i gennemsnit at ligge 163 % over den pris, hvortil Siemens købte NS-maskinerne fra Fanuc. Det er anerkendt, at Siemens med sin indsats bidrog til succesen for Fanucs NS-maskiner i fællesmarkedet. Ifølge Siemens' egne oplysninger var forskellen mellem salgsprisen for Fanucs NS-maskiner i EF og i Japan i gennemsnit 34 %. Denne forskel var tilstrækkelig til at tilskynde til at forsøge at købe direkte fra Fanuc. Aftalen mellem Siemens og Fanuc var tilstrækkelig til at modvirke sådanne forsøg.

(23) Siemens og Fanuc er konkurrenter og var det også på alle væsentlige tidspunkter i denne sag. Selv om Fanuc i begyndelsen var et mindre selskab end Siemens, var det dog et datterselskab af den store japanske virksomhed, Fujitsu Ltd, og havde opbygget en stærk stilling på markedet for NS-maskiner i Det fjerne Østen, hvorfra det senere var i stand til at ekspandere og blive en førende virksomhed på verdensmarkedet. Da Fanuc og Siemens i 1975 indgik en eneforhandlingsaftale for fællesmarkedet, var Fanuc allerede repræsenteret på dette marked gennem de aftaler, det tidligere havde indgået med Siemens, og gennem Fanucs NS-værktøjsmaskiner, der blev importeret til dette marked. I betragtning af Fanucs markedsstilling, ressourcer og ekspertise, kan Kommissionen ikke godtage den af Fanuc fremsatte påstand, at selskabet kun gennem en eneforhandlingsaftale med Siemens var i stand til at udvide sin virksomhed i fællesmarkedet.

Begrænsninger af konkurrencen inden for fællesmarkedet og påvirkning af handelen mellem medlemsstater

(24) Aftalen mellem Siemens og Fanuc, ifølge hvilken kun førstnævnte kunne sælge sidstnævntes NS-maskiner i EF, forhindrede alle andre virksomheder inden for fællesmarkedet i at købe NS-maskiner direkte fra Fanuc, således at Siemens blev den eneste praktiske forsyningskilde for Fanucs NS-maskiner inden for fællesmarkedet, da muligheder for parallelimport i praksis var stærkt bgrænsede. Dette begrænsede ikke blot aftaleparternes handlefrihed, men påvirkede også tredjemands stilling, særlig producenter af værktøjsmaskiner i EF, som ville være interesseret i at købe Fanucs NS-maskiner fra andre leverandører end Siemens. På baggrund af forskellen mellem Siemens' priser for Fanucs NS-maskiner i EF og Fanucs egne priser for samme produkter i Det fjerne Østen så det ud til, at der var en betydelig besparelse, hvis der kunne købes direkte fra Fanuc. Der blev gjort adskillige forsøg på at foretage sådanne køb, og Fanuc henviste forespørgsler fra Europa til Siemens. En restriktiv aftale mellem en virksomhed i fællesmarkedet og en konkurrent i et tredjeland, der resulterer i, at fællesmarkedet afskæres fra en potentielt billigere forsyningsmulighed for et produkt; der er af væsentlig betydning for udviklingen af en vigtig industri inden for Fællesskabet, i dette tilfælde værktøjsmaskinindustrien, kan være og er i dette tilfælde af en sådan karakter, at den fordrejer konkurrencen inden for fællesmarkedet og påvirker handelen mellem medlemsstater. Domstolen har fastslået dette princip i en sag vedrørende varemærkerettigheder (1), og det har ligeledes gyldighed i nærværende sag.

(1) Sagerne 51/75, 86/75 og 96/75 EMI-CBS (1976), Sml. 811, 871 og 913.

Som et resultat af aftalen og den konkrete situation, den kom til at fungere i, udviklede handelen mellem medlemsstaterne sig anderledes, end det ellers ville have været tilfældet. Dette skyldes, at også andre EF-virksomheder end Siemens i tilfælde af, at aftalen ikke havde eksisteret, ville have kunnet købe NS-maskiner fra Fanuc til brug eller videresalg i deres egen eller en anden medlemsstat ([1]).

(25) Af disse grunde udøvede aftalen mellem Siemens og Fanuc, ifølge hvilken førstnævnte havde eneforhandlingsret til sidstnævntes NS-maskiner inden for hele fællesmarkedet, en betydelig påvirkning på handelen mellem medlemsstaterne.

(26) Det må konkluderes, af aftalerne af 1975, indebar en overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85, stk. 1, for så vidt som de gav Siemens eneforhandlingsret til Fanucs NS-maskiner i EF.

Artikel 85, stk. 3

(27) Ovennævnte 1975-aftaler, som fandtes at være en overtrædelse af artikel 85, stk. 1, blev ikke anmeldt til Kommissionen i overensstemmelse med artikel 4 i Rådets forordning nr. 17. De falder ikke ind under gruppefritagelsen efter Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF ([2]), eftersom Siemens og Fanuc var producenter af konkurrerende varer, som overdrog hinanden eneforhandlingen af disse varer (artikel 3 (a)). Udover eneforhandlingsarrangementerne indeholdt aftalerne desuden restriktioner med hensyn til forskning og udvikling. De er derfor ikke omfattede af artikel 2, stk. 1, i Kommissionens forordning nr. 67/67/EØF. Da aftalerne ikke er anmeldt, kan de heller ikke fritages efter EØF-traktatens artikel 85, stk. 3.

(28) Medens der under visse omstændigheder kan være tale om en væsentlig forbedring at varedistributionen efter traktatens artikel 85, stk. 3, når en producent overdrager eneforhandlingen af sine varer til en konkurrent, forholdt det sig i dette tilfælde, hvor Siemens — et stort selskab — og Fanuc — som udgør en del af et stort konglomerat — indgik eneforhandlingsaftaler og andre aftaler, og hvor parallelimport ikke var et attraktivt alternativ til direkte levering af kommercielle og tekniske grunde, således, at de alvorlige konkurrencebegrænsende virkninger af arrangementerne mellem Siemens og Fanuc overskyggede enhver forbedring i distributionen.

Som følge af Siemens' bidrag lykkedes det Fanuc at vinde indpas i fællesmarkedet. Under alle omstændigheder kunne der ikke have været tale om at meddele fritagelse, selv om aftalerne var blevet anmeldt. I medfør af aftalerne opdelte parterne markedet mellem sig. På grund af prisforskellen på NS-maskiner i EF og Det fjerne Østen og fordi der ikke foregik nogen parallelhandel, var brugere inden for EF forhindret i at opnå nogen særlig fortjeneste.

B. *Forskning, udvikling og produktion*

(29) Det accepteres, at bestemmelserne om forskning, udvikling og produktion med hensyn til NS-maskinerne kun blev gennemført for et produkt, System 7. Dette projekt var en kommerciel fiasko og overbeviste parterne om, at de kompromisser, der var nødvendige mellem europæiske og japanske metoder i forbindelse med et fælles arbejde af denne karakter, sandsynligvis ikke ville give heldige resultater på dette område.

(30) Formålet med de pågældende bestemmelser (jf. punkt 7 og 9 ovenfor) var at begrænse konkurrencen, eftersom parternes samarbejde og forpligtelsen til at dele arbejdet mellem dem indebar en fælles beslutning om, hvordan de udviklede produkter skulle fremstilles, hvordan de udviklede processer skulle anvendes, og hvordan de intellektuelle ejendomsrettigheder skulle udnyttes. Parterne enedes desuden om ikke at indgå aftaler med tredjemand, som kunne påvirke deres samarbejde i negativ retning. Disse bestemmelser — der er indeholdt i aftaler, der også omfatter et betydeligt samarbejde med hensyn til distribution mellem konkurrerende virksomheder — faldt derfor ind under artikel 85, stk. 1. Med aftalerne var det ikke blot formålet at opnå en fælles gennemførelse af forsknings- og udviklingsprojekter. De falder derfor ikke ind under bestemmelserne i Kommissionens meddelelse af 29. juli 1968 om aftaler, vedtagelser og samord-

([1]) Jf. Kommissionens beslutning 75/74/EØF, *Duro-Dyne/Europair*, EFT nr. L 29 af 3. 2. 1975, s. 11.

([2]) EFT nr. 57 af 25. 3. 1967, s. 849/67.

net praksis angående samarbejde mellem virksomheder (1). Endvidere falder aftalerne hverken ind under de kategorier, der er fastsat i artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 17, og med hensyn til hvilke anmeldelse ikke er nødvendig, hvis de skal meddeles fritagelse, eller ind under nogen forordning om gruppefritagelse. De blev ikke anmeldt, og der kan således ikke meddeles fritagelse i medfør af artikel 85, stk. 3.

Artikel 15 i forordning nr. 17

(31) I henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge bøder fra 1 000 til 1 000 000 regningsenheder, eller på et beløb op til 10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, der forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i EØF-traktatens artikel 85, stk. 1. Ved fastsættelsen af bødens størrelse skal der tages hensyn til både overtrædelsens grovhed og dens varighed.

(32) I nærværende sag er det ikke rimeligt at pålægge bøder med hensyn til bestemmelserne om forskning, udvikling og produktion, da de aldrig blev anvendt fuldt ud og ikke kan siges at have medført alvorlige virkninger for markedet for NS-maskiner.

(33) Eneforhandlingsbestemmelserne i aftalerne af juni 1975 blev anvendt fuldt ud og skulle forblive i kraft indtil 1985. På baggrund af Kommissionens indgreb og de under punkt 13 nævnte notater blev de ophævet i april 1983. Med undtagelse af Grækenland, der blev udelukket fra Siemens' eneforhandlingsområde i februar 1981, var eneforhandlingsbestemmelserne i kraft overalt i fællesmarkedet i mere end otte år.

(34) Bestemmelserne om Siemens' eneforhandlingsret for Fanucs NS-maskiner i Fællesskabet er en alvorlig overtrædelse af artikel 85, eftersom de har hindret EFs værktøjsmaskinindustri i til de bedst mulige priser at udvikle en moderne teknologi, der er af den allerstørste betydning for denne industrigren (2).

(35) Kommissionen finder, at der bør pålægges Siemens og Fanuc bøder for deres 1975-aftaler om forhandling af NS-maskiner inden for fællesmarkedet, navnlig da parterne er konkurrenter og store virksomheder i en sektor af stor betydning for EFs værktøjsmaskinindustri. Parterne burde have vidst, at sådanne eneforhandlingsaftaler, der indgik som led i et videre samarbejde, kan falde ind under EØF-traktatens artikel 85. En omhyggelig gennemlæsning af forordning nr. 67/67/EØF, der har været i kraft i hele det relevante tidsrum, burde i det mindste have overbevist dem om, at det var tilrådeligt at foretage en anmeldelse. Under disse omstændigheder kan det derfor konkluderes, at deres overtrædelse var forsætlig eller i det mindste uagtsom.

Kommissionen har taget alle relevante omstændigheder i betragtning ved bedømmelsen af overtrædelsens karakter. Overtrædelsen var alvorlig, eftersom den forhindrede priskonkurrence for Fanucs NS-maskiner inden for fællesmarkedet, og var til skade for brugerne. De pågældende virksomheder spiller en vigtig rolle inden for en industri af stor betydning for den fremtidige teknologiske udvikling og tegner sig for en væsentlig del af leverancerne til værktøjsmaskinindustrien, der i sig selv er en vital del af EFs økonomi. Der bør imidlertid også tages hensyn til det forhold, at parterne søgte at tilpasse deres arrangementer til konkurrencereglerne, da Kommissionen greb ind i denne sag. Siemens og Fanuc bærer i sidste instans samme ansvar for overtrædelsen og bør derfor pålægges bøder af samme størrelse —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Bestemmelserne i aftalerne af 11. juni 1975 mellem Fanuc Ltd og Siemens AG vedrørende eneforhandlingsret for numerisk styrede maskiner inden for fællesmarkedet og vedrørende forskning, udvikling og produktion af sådanne maskiner udgjorde så længe de var i kraft en overtrædelse af EØF-traktatens artikel 85.

Artikel 2

1. Der pålægges Fanuc Ltd og Siemens AG for deres medvirken i overtrædelsen som følge af aftalerne om at overdrage Siemens AG eneforhandlingsret inden for fællesmarkedet til at sælge numerisk styrede maskiner, der var fremstillet af Fujitsu Fanuc Ltd og senere af Fanuc Ltd, hver en bøde på 1 000 000 (1 million) ECU, dvs. 44 744 900 (fireogfyrre millioner syv hundrede og fireog-

(1) EFT nr. C 75 af 29. 7. 1968, s. 3, som ændret ved EFT nr. C 84 af 28. 8. 1968, s. 14.

(2) Betydningen af de nye teknologier for værktøjsmaskinindustrien samt konkurrencens og frihandelens vigtige rolle i denne sammenhæng blev understreget af Europa-Parlamentet i dets beslutning af 29. marts 1984 om værktøjsmaskinindustrien inden for Fællesskabet, EFT nr. C 117 af 30. 4. 1984, s. 92.

fyrre tusinde ni hundrede) lfr. eller 2 190 750 (to millioner et hundrede og halvfems tusinde syv hundrede og halvtreds) DM.

2. Bøderne skal inden tre måneder efter meddelelsen af denne beslutning indbetales til en af Kommissionen for De europæiske Fællesskabers følgende konti:

a) Kredietbank (Schuman filial),
Rond-Point Schuman 2,
B-1040 Bruxelles,
konto nr. 426-4403003-54 (for betaling i ECU);

b) Caisse d'Épargne de l'État,
Place de Metz 1,
L-2954 Luxembourg,
konto nr. 1/002/9906/6 (for betaling i luxembourgske frank);

c) Sal. Oppenheim & Cie,
Unter Sachsenhausen 4,
D-5000 Køln,
konto nr. 260/0064910 (for betaling i D mark);

Artikel 3

Denne beslutning er rettet til:

1. Fanuc Ltd,
Oshinomura,
Minami-Tsurugun,
Yamanashi Pref. 401-05,
Japan.
2. Siemens AG,
Postfach 103,
D-8000 München 1.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i medfør af EØF-traktatens artikel 192.

Udfærdiget i Bruxelles, den 18. december 1985.

På Kommissionens vegne

Peter SUTHERLAND

Medlem af Kommissionen