

## KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. marts 2000

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

Sag nr. COMP/M.1636 – MMS/DASA/ASTRIUM

(Kun den engelske tekst er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR -

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser<sup>1</sup>, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97<sup>2</sup>, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 3. december 1999 om at indlede procedure i den foreliggende sag,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Virksomhedssammenslutninger, og

ud fra følgende betragtninger:

1. Den 29. oktober 1999 modtog Kommissionen en anmeldelse i henhold til artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 ("fusionsforordningen") af en påtænkt fusion, hvorved Matra Marconi Space N.V. (MMS) og DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA) via sit datterselskab DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH (DDRH) erhverver fælles kontrol med Astrium, som er et nyoprettet selskab i rumfartssektoren, hvortil alle MMS' og de fleste af DASA's aktiviteter i forbindelse med rumfartssystemer vil blive overført.
2. Ved beslutning af 3. december 1999 fastslog Kommissionen, at der var alvorlig tvivl om den anmeldte fusions forenelighed med fællesmarkedet. Kommissionen indledte derfor proceduren efter fusionsforordningen artikel 6, stk. 1, litra c).

---

<sup>1</sup> EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1, berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

## I. PARTERNE OG TRANSAKTIONEN

3. MMS ejes i fællesskab af Matra Hautes Technologies S.A.S. (MHT) og Marconi Electronic Systems Limited (Marconi). MMS's hovedaktiviteter er fremstilling og leverancer af rumfartssystemer, herunder satellitter og deres nyttelast, subsystemer til løfteraketter og bemandede rumskibe, jordstationer og forskellige former for subsystemer og teknologier.
4. MHT er en del af den franske koncern Aérospatiale-Matra, der hovedsagelig beskæftiger sig med kommerciel og militær rumfart, fjernstyrede våben, information og telekommunikation. I rumsektoren ejer Aérospatiale-Matra ud over MMS især aktiemajoriteten i virksomheder, der fremstiller løfteraketter, rumfartsinfrastruktur og udstyr til rumfartøjer. Aérospatiale-Matra kontrolleres af den franske stat og den franske koncern Lagardère, der også er aktiv i automobil- og mediesektoren.
5. Marconi, der tidligere tilhørte General Electric Company ("GEC"), er blevet fusioneret med og ind i British Aerospace plc, som nu kaldes BAe Systems plc ("BAe Systems"). BAe Systems er en britisk koncern, der hovedsagelig beskæftiger sig med civile og militære fly, fjernstyrede våben, skibsbygning og -indretning samt elektronik til militær anvendelse. I rumfartssektoren ejer BAe Systems ud over sin andel i MMS aktiemajoriteten i en række virksomheder, der fremstiller udstyr til rumfartøjer.
6. DDRH kontrolleres udelukkende af den tyske virksomhed DASA, som samler DaimlerChrysler-koncernens aktiviteter inden for luftfart og rumfartssystemer. I rumfartssektoren ejer DASA ud over de aktiviteter, selskabet vil overdrage Astrium, især aktiemajoriteten i Eurokot Launch Services GmbH, der beskæftiger sig med opsendelsestjenester. DASA tilhører DaimlerChrysler-koncernen, som også er aktiv i automobil- og servicesektoren.
7. Ifølge en aktionæraftale vil Astrium blive et 50:50 joint venture mellem MMS og DDRH. Astrium skal samle alle MMS's aktiviteter (leverancer af rumfartssystemer og subsystemer) og alle de DASA-aktiviteter, der i øjeblikket varetages af datterselskabet Dornier Satellitensysteme GmbH (leverancer af satellitsystemer og subsystemer) og selskabets division Raumfahrt-Infrastruktur (leverancer af rumfartsinfrastruktur og løfteraketter). Astrium vil blive ledet som et enkelt multinationalt selskab med grænseoverskridende divisioner, og aktivisterne vil blive koncentreret i tre selskaber i Frankrig, Tyskland og Det Forenede Kongerige.

## II. FUSIONEN

8. Astrium vil blive kontrolleret i fællesskab af MMS og DASA (herefter benævnt "parterne". En bestyrelse bestående af fire medlemmer, to fra hver part, vil blive udpeget ved enstemmighed af aktionærene. Alle vigtige beslutninger om Astriums forretningspolitik og -strategi, som f.eks. midtvejsplanen (svarende til forretningsplanen), årsbudgettet samt udpegelse og opsigelse af juridiske repræsentanter for de operationelle selskaber, kræver MMS' og DASA's enstemmige godkendelse. Det giver MMS og DASA fælles kontrol med Astrium, da parterne skal nå til enighed om større beslutninger om Astriums strategiske kommercielle adfærd.
9. Astrium vil endvidere på varigt grundlag varetage alle et selvstændigt økonomisk selskabs funktioner, da det vil samle alle MMS's aktiviteter og de fleste af DASA's

rumfartsaktiviteter og derfor vil få adgang til de aktiver, det personale, de produktionsfaciliteter samt kommercielle netværk og servicenetværk, der er nødvendige for at gennemføre selskabets forretningsmæssige aktiviteter på varigt grundlag.

10. På baggrund af ovenstående er det klart, at den foreslåede transaktion er en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

### **III. FÆLLESSKABSDIMENSION**

11. Summen af de fusionerende parters samlede globale omsætning var i 1998 på over 5 mia. EUR<sup>3</sup>, og hver af de deltagende virksomheder havde en omsætning i Fællesskabet på over 250 mio. EUR. De deltagende virksomheder havde ikke over to tredjedele af deres samlede omsætning i én og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion er derfor af fællesskabsdimension som defineret i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2. Der er ikke tale om en samarbejdssag i henhold til EØS-aftalen.

### **IV. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET**

12. Astrium vil beskæftige sig med fremstilling og leverance af rumfartssystemer og tilhørende subsystemer og udstyr. Som Kommissionen har anført i tidligere beslutninger<sup>4</sup>, består rumfartssystemer generelt af to hovedsegmenter: et rumsegment (satellit, kredsløbsplatform, løfteraket m.m.) og et jordsegment, der enten styrer og kontrollerer rumsegmentet (kredsløb, missionsparametre m.m.) eller fungerer som kommunikationsled med rumsegmentet (f.eks. transmission af tale og data). Rumsegmentet kan yderligere opdeles i satellitter, rumfartsinfrastruktur og løfteraketter.
13. Fusionen rejser ikke konkurrencemæssige betænkeligheder på markederne for civile kommunikationssatellitter, jordsegmenter til satellitter og opsendelsestjenester.
14. Begge parter beskæftiger sig med observationssatellitter og videnskabelige satellitter, rumsonder, rumfartsinfrastruktur og udstyr til løfteraketter, og Kommissionen gav i sin beslutning af 3. december 1999 efter fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), udtryk for alvorlige betænkeligheder på disse markeder. I denne beslutning havde Kommissionen også givet udtryk for alvorlige betænkeligheder på markederne for systemer og udstyr til løfteraketter. Af de årsager, der er anført i afsnit A-C nedenfor, er der imidlertid ingen konkurrencemæssige betænkeligheder på disse markeder.
15. Endelig beskæftiger parterne sig også med visse former for satellitudstyr og militære satellitter, og der er stærke indikationer af, at transaktionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling på markederne for:

---

<sup>3</sup> Omsætning beregnet i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). Tal for omsætning fra perioden inden den 1.1.1999 er beregnet på grundlag af de gennemsnitlige ecurser og omregnet til euro til pari.

<sup>4</sup> Se f.eks. sag nr. IV/M.437 - Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (EFT C 245 af 1.9.1994, s.9), eller sag nr. IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (EFT C 272 af 1.9.1998, s. 5).

- mekaniske hjul til satellitter i Europa<sup>5</sup> (afsnit A);
- militære kommunikationssatellitter i Frankrig (afsnit C).

## A. SATELLITTER

### RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

#### *Hovedkontrahentniveau*

16. Satellitter er komplekse rumfartøjer, der kredser omkring et himmellegeme. Som anført i Kommissionens tidligere beslutninger<sup>6</sup> findes der fire hovedkategorier: kommunikationssatellitter, navigationssatellitter, observationssatellitter (fjernmåling) og videnskabelige satellitter. Satellitter kan anvendes til såvel civile som militære formål.
17. Populært udtrykt består en standardsatellit af to grunddele: platformen og nyttelasten. Platformen (eller bussen) er satellittens fysiske struktur, der sikrer dens stabilitet og termiske kontrol, mens nyttelasten styrer platformens vigtigste parametre og er indrettet til at udføre de særlige opgaver, der var årsag til, at satellitten blev sendt i kredsløb.
18. Satellitsektoren opdeles ofte i et kommercielt segment bestående af de satellitter (hovedsagelig kommunikationssatellitter), der sælges til kommercielle operatører, og et institutionelt segment (hovedsagelig observationssatellitter og videnskabelige satellitter), der især sælges til rumfartsorganisationer som NASA, det franske Centre National d'Etudes Spatiales ("CNES") eller Den Europæiske Rumorganisation ("ESA"). Kommercielle operatører indkøber normalt satellitter på baggrund af gennemprøvede konstruktioner, og købet foregår gennem verdensomspændende udbudsprocedurer. Derimod køber institutionelle kunder i reglen specifikke (ofte skræddersyede) satellitter, og konkurrencen er normalt begrænset til landets egne hovedsatellitkontrahenter. Hvad ESA angår, benytter man en speciel indkøbsform baseret på et geografisk princip om en rimelig modydelse, der kræver balance mellem det finansielle bidrag, ESA's medlemsstater yder, og den andel af de industrielle kontrakter, der gives til disse medlemsstaters producenter.
19. Parterne fremfører, at man bør skelne mellem kommunikationssatellitter og videnskabelige satellitter, fordi de ikke kræver de samme teknologiske færdigheder og ikke henvender sig til de samme kunder. Denne opfattelse er i vid udstrækning underbygget af resultaterne af Kommissionens undersøgelse og bekræftes yderligere af den kendsgerning, at konkurrencevilkårene af ovennævnte årsager er forskellige for det kommercielle og det industrielle segment. Det ser således ud til, at kommunikationssatellitter og videnskabelige satellitter tilhører forskellige produktmarkeder.

---

<sup>5</sup> I denne beslutning betyder "Europa" EØS og Schweiz (og omfatter derfor alle medlemmer af Den Europæiske Rumorganisation (ESA)).

<sup>6</sup> Se sag nr. IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS : fodnote 5.

20. I den foreliggende sag er det ikke nødvendigt at afgrænse de relevante produktmarkeder for navigationssatellitter, da dette segment stadig befinder sig på et meget tidligt udviklingsstrin i Europa, og fordi ingen af parterne producerer denne type satellitter.
21. Kommercielle kommunikationssatellitter kan opdeles i GEO- (*Geosynchronous Earth Orbit*), MEO- (*Medium Earth Orbit*) og LEO-satellitter (*Low Earth Orbit*). Ifølge parterne er indførelsen af multimediesatellitter, især LEO-satellitkonstellationer som Iridium og Globalstar, der finansieres og drives af private konsortier, en vigtig udvikling i kommunikationssegmentet. I en tidligere beslutning<sup>7</sup> skelnede Kommissionen mellem GEO-satellitter på den ene side og MEO-/LEO-satellitter på den anden på grundlag af omkostninger, funktion og andre faktorer. I denne sag er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse de relevante produktmarkeder for kommercielle kommunikationssatellitter yderligere, da den effektive konkurrence ikke vil blive hæmmet betydeligt i EØS eller en væsentlig del heraf med nogen mulig markedsdefinition.
22. Institutionelle kunder (hovedsagelig rumfartsorganisationer) indkøber især observationssatellitter og videnskabelige satellitter samt rumsonder (videnskabelige rumfartøjer til udforskning af vores egne og andre solsystemer). Der er i reglen tale om skræddersyede produkter, der skal anvendes til specifikke opgaver, blandt andet meteorologi, kartografi, astronomi, undersøgelse af solvind m.m.
23. Parterne fremfører, at observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder (herefter betegnet under ét som "institutionelle satellitter") kan betragtes som et enkelt produktmarked. Denne opfattelse støttes af, at der synes at være tale om betydelig substitution på udbudssiden mellem disse produktkategorier, da europæiske hovedsatellitkontrahenter i reglen er aktive inden for alle segmenter. Endvidere er konkurrencevilkårene på de institutionelle markeder i det store og hele ens, idet alle produkter aftages af de samme kunder og efter de samme indkøbsprocedurer. Der synes derimod at være tale om et spirende specifikt kommercielt marked for observationssatellitter, og af ovennævnte årsager synes der ikke at være tale om substitution på efterspørgselssiden mellem de forskellige produktkategorier. I denne sag er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse de relevante produktmarkeder for civile institutionelle satellitter yderligere, da den effektive konkurrence ikke vil blive hæmmet betydeligt i EØS eller en væsentlig del heraf med nogen mulig markedsdefinition.
24. Kommunikations- og observationssatellitter kan anvendes til civile eller militære formål. Kommissionens undersøgelse viser, at militære satellitter normalt benytter samme platforme som civile, men kræver specifikke tilpasninger af hensyn til satellittens integritet, databeskyttelse m.m. Der er også tegn på, at konkurrencevilkårene er forskellige for militære og civile applikationer, da især offentlige myndigheder ofte foretrækker nationale kontrahenter, når der er tale om militære applikationer. Resultaterne af Kommissionens undersøgelse synes således at vise, at der er tale om særskilte produktmarkeder for militære applikationer.

---

<sup>7</sup> Se sag nr. IV/35.518 – Iridium, EFT L 16 af 18.1.1997, s. 87.

### *Udstyrsniveauet*

25. Som nævnt i punkt 17 består en standardsatellit i store træk af en platform og en nyttelast. Platformen er satellittens fysiske struktur, som typisk sikrer dens stabilitet og termiske kontrol, holder den i kredsløbet og leverer elektricitet. Nyttelasten styrer platformens vigtigste parametre og er indrettet til at udføre de særlige opgaver, der var årsag til, at satellitten blev sendt i kredsløb. Derfor kan den samme platform anvendes til en række applikationer, mens nyttelasten normalt er specifik for den opgave, satellitten skal udføre.
26. Både platformen og nyttelasten består af en række subsystemer (f.eks. drivaggregater eller systemer til kontrol af platformens flyvestilling og kredsløb eller nyttelastens vigtigste instrumenter) og udstyr (f.eks. jord- og stjernesensorer, solenergigeneratorer og antenner). Kommissionens undersøgelse viser, at hver af disse produkter kan udgøre et særskilt produktmarked.
27. Der synes især at være tale om et særskilt produktmarked for mekaniske hjul, der bruges til at stabilisere satellittens flyvestilling. Det skyldes, at selv om andre former for udstyr kan anvendes til samme formål (nemlig drivsystemer og magnetiske hjul), synes ingen af dem at være substituerbare med mekaniske hjul.
28. For det første kan drivsystemerne nok anvendes til at kontrollere satellittens flyvestilling, men det indebærer brug af det brændstof, der er lagret i satellitten. Da der er begrænsede mængder brændstof i satellitten, og da mekaniske og magnetiske hjul i stedet drives af den elektricitet, der produceres i tilstrækkelige mængder af solenergigeneratorerne, har drivsystemerne i praksis kun en meget kort levetid (mindre end et år), og de bruges derfor kun sjældent. Drivsystemerne er desuden baseret på en helt anden teknologi og knowhow for mekaniske og magnetiske hjuls vedkommende, og de fremstilles ikke af de samme producenter.
29. For det andet fungerer magnetiske og mekaniske hjul nok efter de samme grundlæggende principper, men magnetiske hjul har tilsyneladende langt bedre præstationer og indebærer større omkostninger end mekaniske, og de anvendes derfor hovedsagelig til applikationer, der kræver meget nøjagtig kontrol af flyvestillingen (f.eks. observationssatellitter). Magnetiske og mekaniske hjul er også baseret på helt forskellig teknologi og knowhow, og i Europa fremstilles de ofte ikke af de samme producenter.
30. Alt i alt synes Kommissionens undersøgelse at pege på, at der findes et særskilt produktmarked for mekaniske hjul.

### **DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

#### *Kommercielle kommunikationssatellitter*

31. I tidligere kommissionsbeslutninger<sup>8</sup> betragtede man markeder for kommunikationssatellitter og udstyr til kommunikationssatellitter som globale, da kommercielle kunder indkøber sådanne produkter uden at tage geografiske hensyn.

---

<sup>8</sup> Se sag nr. IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems : fodnote 5.

Parterne fremfører, at konkurrencevilkårene i sektoren for kommunikationssatellitter er så homogene, at man kan betragte det geografiske marked som verdensomspændende, da kunderne indhenter tilbud fra og afgiver ordrer til en lang række kontrahenter i Europa og USA.

32. Som det fremgår af *Aérospatiale/Matra*-beslutningen<sup>9</sup> af 28. april 1999, er satellitter, rumfartskomponenter og -subsystemer, der fremstilles af amerikanske virksomheder, underlagt en ordning med eksportlicenser, som forvaltes af det amerikanske forsvarsministerium. En nylig indført ændring af den amerikanske *International Traffic in Arms Regulation* (ITAR) har ændret dette system med eksportlicenser og igen flyttet eksport af kommercielle kommunikationssatellitter og udstyr fra det amerikanske udenrigsministerium til handelsministeriet. Det skal undersøges, om denne omlægning kan påvirke konkurrencevilkårene for kommercielle satellitter.
33. Nogle udenforstående, som deltog i Kommissionens undersøgelse, gav udtryk for bekymring for, at omlægningen indebar en stramning af eksportlicenssystemet, der kunne føre til forsinkede leverancer af satellitkomponenter fra USA og derfor ville gøre det mere risikabelt og vanskeligt for hovedkontrahenter fra andre lande end USA at bruge sådanne komponenter. Andre påpegede, at et strammere eksportlicenssystem også kunne gøre det vanskeligere for europæiske kontrahenter at tilbyde amerikanske kunder visse komponenter, fordi de produktspecifikationer, som amerikanske hovedkontrahenter benytter, kunne være vanskelige at få adgang til for kontrahenter fra andre lande end USA.
34. Alt i alt synes en sådan ændring imidlertid ikke på nuværende tidspunkt at kunne betragtes som en væsentlig hindring for samhandelen mellem Europa og USA (med undtagelse af inden for visse følsomme teknologier), og de fleste af de udenforstående, som deltog i Kommissionens undersøgelse, oplyste, at de stadig betragtede markederne for kommunikationssatellitter og komponenter til kommunikationssatellitter som globale. Man kan derfor konkludere, at markederne for kommunikationssatellitter og komponenter til kommunikationssatellitter er globale.

#### ***Civile institutionelle satellitter***

35. Som nævnt i punkt 22 anvendes observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder især af rumfartsorganisationer, og konkurrencen er normalt begrænset til landets egne hovedkontrahenter.
36. Især i ESA's tilfælde er indkøb af satellitter og udstyr underlagt det geografiske princip om en rimelig modydelse, der er nedfældet i ESA-konventionen, og som betyder, at ESA i) i videst muligt omfang skal foretrække industrien i alle [ESA-]medlemsstater og ii) skal sikre, at alle [ESA-]medlemsstater deltager i en rimelig udstrækning i forhold til deres finansielle bidrag. Heraf følger, at der synes at være tale om et europæisk marked for observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder samt for beslægtet udstyr (herunder mekaniske hjul).

---

<sup>9</sup> Se sag nr. IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale.

37. Der kan også findes nationale markeder for observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder i de medlemsstater, hvor nationale rumfartsorganisationer anvender lignende indkøbsprocedurer på hovedkontrahentniveau. Der kan også være tale om et globalt marked for observationssatellitter, der sælges til kommercielle operatører eller til institutionelle kunder, når der ikke findes en indenlandsk producent (som i Asien), da disse kunder synes at indkøbe sådanne systemer gennem globale udbudsprocedurer. I denne beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af disse geografiske markeder eller af markederne for satellitudstyr, fordi den effektive konkurrence ikke vil blive hæmmet betydeligt i EØS eller en væsentlig del heraf, hvis der er tale om nationale eller globale markeder.

#### *Militære satellitter*

38. Endelig fremfører parterne, at de geografiske markeder for militære satellitter mindst omfatter EØS, hvilket især skyldes en række europæiske bi- og multilaterale programmer (f.eks. den militære rekognosceringssatellit Helios 1 med fransk, italiensk og spansk deltagelse). Endvidere synes nogle medlemsstater at indkøbe militære satellitter gennem åbne udbudsprocedurer med deltagelse af hovedkontrahenter fra Europa og USA. Inden for kommunikationssatellitter synes Hughes således f.eks. at have deltaget i alle udbud om de spanske Hispasat I-satellitter, mens Lockheed Martin deltager i udbuddet om levering af den britiske satellit Skynet 5B.
39. På den anden side fortsætter nogle medlemsstater tilsyneladende med at købe militære satellitter af indenlandske producenter. Det franske forsvarsministerium oplyste således, at man indkøbte militære satellitter efter åbne udbud mellem MMS og Alcatel Space Industries (Alcatel Space). Da konkurrencen er begrænset til indenlandske hovedkontrahenter, synes der stadig at findes et nationalt fransk marked for leverancer af militære satellitter.
40. Hvad angår udstyr til militære satellitter, synes der ikke at være nogen regel om en rimelig modydelse (undtagen for nogle specifikke og vigtige produkter). Militære satellitter anvender normalt samme platform som civile, og platformsprodukter leveret af hovedkontrahenten kan købes af samme kontrahenter som for civile applikationer. Derfor synes de geografiske markeder for udstyr til militære satellitter afhængigt af det pågældende udstyr at være enten nationale eller globale. I denne beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse disse geografiske markeder yderligere, da den effektive konkurrence ikke vil blive hæmmet betydelig i EØS eller en væsentlig del heraf med nogen mulig markedsdefinition.

#### **KONKURRENCEVURDERING FOR KOMMERCIELLE KOMMUNIKATIONSSATELLITTER**

41. Der er ikke tale om overlapning mellem parternes (og deres moderselskabers) aktiviteter inden for kommunikationssatellitter, hverken på det overordnede kontraktniveau (hvor kun MMS er aktiv) eller på udstyrsniveau (hvor både Aérospatiale-Matra, MMS og DASA er aktive, men sælger forskellige typer udstyr). Transaktionen vil dog føre til en vertikal integration mellem MMS' aktiviteter på hovedkontrahentniveau og DASA's aktiviteter på udstyrsniveau.



42. Nogle udenforstående kontrahenter har påpeget, at transaktionens vertikale aspekter kunne føre til en udelukkelse af konkurrerende udstyrs- eller hovedkontrahenter. Imidlertid oversteg MMS' gennemsnitlige markedsandel (i værdi) ikke [10-15 %]\* fra 1994 til 1998, og Astrium vil fortsat få konkurrence fra andre store producenter, især de amerikanske producenter Hughes, Loral og Lockheed Martin, og på udstyrsniveau oversteg DASA's gennemsnitlige andel af noget satellitudstyrsmarked i perioden 1995-1997 ikke [20-30 %]\* på verdensplan.
43. På baggrund heraf synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling inden for kommunikationssatellitter og tilhørende udstyr, som kan hæmme den effektive konkurrence betydeligt i EØS eller en væsentlig del heraf.

#### **KONKURRENCEVURDERING FOR INSTITUTIONELLE SATELLITTER**

44. Både MMS og DASA er aktive som hovedkontrahenter for observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder til nationale rumorganisationer og ESA i Europa. Aérospatiale-Matra, MMS og DASA fremstiller også visse former for udstyr til sådanne systemer, herunder kemiske raketmotorer (bruges i kemiske fremdriftssystemer), solfangeranlæg (til solenergigeneratorer), mekaniske hjul og jord- og solsensorer.
45. Transaktionen vil derfor føre til en horisontal integration på hovedkontrahentniveau og til vertikal integration mellem hovedkontrahentniveau og parternes og Aérospatiale-Matras aktiviteter på udstyrsniveau.

#### ***Markedskarakteristika***

46. Observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder designes, udvikles, fremstilles og opsendes normalt som led i trinvis projekter, hvor konkurrencen finder sted på forskellige trin. Institutionelle satellitter sælges således på udbudsmarkeder, og konkurrencen på disse markeder bestemmes af, om der findes bydende med kapacitet til at tilbyde troværdige alternativer til parternes produkter.
47. Et andet vigtigt kendetegn ved disse markeder er, som nævnt i punkt 36, at ESA's indkøb er underlagt et geografisk princip om en rimelig modydelse. I store træk indebærer dette princip, at ESA i) helst skal foretage sine indkøb hos virksomheder i ESA's medlemsstater, og ii) skal skabe balance mellem ESA's medlemsstaters finansielle bidrag og den andel af de industrielle kontrakter, der gives til disse medlemsstaters producenter.
48. Der er mulighed for en vis fleksibilitet for de enkelte programmers vedkommende. For videnskabelige satellitter og rumsonder anvendes princippet om en rimelig modydelse f.eks. over perioder på tre år. Det betyder, at hver enkelt satellit eller mission inden for denne periode ikke skal være fuldstændigt geografisk afbalanceret, når man blot opnår en vis modydelse ved afslutningen af hver treårsperiode. På samme måde opstiller man også mål for rimelige modydelse for de enkelte missioner med observationssatellitter, men den faktiske modydelse i form af industrielle ordrer kan afvige fra de oprindelige mål med op til 20 %.

---

\* Dele af denne tekst er blevet redigeret for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er markeret med kantet parentes og asterisk.

49. Imidlertid er denne fleksibilitet alt i alt begrænset, da enhver uligevægt skal modregnes, og fordi de gennemsnitlige nationale andele af ordrerne over en vis periode skal svare til medlemsstaternes bidrag.

#### ***Markedsaktører***

50. Det er almindelig anerkendt, at kun fire europæiske virksomheder kan konkurrere om leverancer af store eller komplekse satellitter, nemlig MMS, DASA, Alcatel Space Industries (Alcatel Space er et fransk selskab, der ejes af Alcatel-koncernen, som beskæftiger sig med telekommunikationsudstyr, og Thomson-CSF-koncernen, der beskæftiger sig med elektronik til forsvars- og erhvervsbrug), og Alenia Aerospazio (Alenia er en italiensk virksomhed, der tilhører Finmeccanica-koncernen). Til mindre projekter kunne hovedkontrahenterne desuden omfatte Kayser-Threde, OHB Systems og SSTL. På verdensplan findes der en række store konkurrenter, f.eks. de amerikanske virksomheder TRW, Lockheed og Ball Aerospace.

#### ***Transaktionens virkninger på mulige nationale eller globale markeder***

51. Hvis der fandtes nationale markeder på hovedkontrahentniveau og/eller udstyrsniveau for observationssatellitter og videnskabelige satellitter i de medlemsstater, hvor nationale rumfartsorganisationer indkøber institutionelle satellitter nationalt, ville transaktionen ikke skabe overlapninger, da DASA og MMS ikke er aktive i de samme medlemsstater. Af samme årsager giver den vertikale integration, transaktionen kan føre til, heller ikke anledning til konkurrencemæssige betænkeligheder.
52. Hvis der var tale om verdensmarkeder for levering af observationssatellitter til kommercielle operatører eller til institutionelle kunder i lande uden egne producenter, ville parternes markedsandele på lignende måde ikke overstige [25-35 %]\* (med hensyn til bestilte mængder), og de ville få konkurrence fra andre store satellitkontrahenter, herunder TRW [60-70 %]\*.
53. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling, der vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt, når det drejer sig om nationale eller globale markeder for institutionelle satellitter.

#### ***Transaktionens virkning på hovedkontrahentniveau i Europa***

54. På grund af det beskedne antal observationssatellitter, videnskabelige satellitter og rumsonder, der opsendes fra Europa hvert år, vil markedsandelene anskuet over en kort periode ikke give et retvisende billede af de konkurrerende kontrahenters faktiske markedspositioner. Derfor er de gennemsnitlige markedsandele (udtrykt i værdi) beregnet for perioden 1994-1998.
55. På dette grundlag vil Astrium afgjort være den førende hovedkontrahent, når der er tale om institutionelle satellitter. Udtrykt i værdi tegnede Astriums medlemmer sig for [45-55 %]\* af salget af institutionelle satellitter mellem 1994 og 1998 (MMS : [25-35 %]\* og DASA [15-25 %]\*), mens de vigtigste konkurrenter var Alcatel Space [30-35 %]\* og Alenia Aerospazio [5-10 %]\*.

Alenia vil være en effektiv konkurrent, men kun i forbindelse med et begrænset antal projekter

56. Kommissionens undersøgelse viser, at der er en grænse for, hvor mange ESA-projekter Alenia kan fungere som hovedkontrahent i. Det skyldes, at det gennemsnitlige italienske bidrag (12 %) til ESA's institutionelle satellitprogrammer er langt lavere end den andel af arbejdet (20-25 %), der normalt overdrages til en hovedkontrahent, og fordi princippet om en rimelig modydelse kræver, at den nationale andel af de industrielle ordrer svarer til bidraget til det pågældende program. Selv om det faktiske udbytte (og dermed Alenias muligheder for at konkurrere på hovedkontrahentniveau) svinger fra mission til mission og kan adskille sig fra målene for udbytte, er den overordnede konklusion, at Alenia kun vil have begrænsede muligheder for at konkurrere som hovedkontrahent i forbindelse med ESA's institutionelle satellitmissioner.
57. Det ser dog ud til, at Alenia stadig vil være i stand til at konkurrere om en række europæiske institutionelle satellitter. Det skyldes, at Alenia stadig vil kunne varetage de to store opgaver (dvs. integrationen af nyttelasten og platformen) i forbindelse med ESA's institutionelle programmer og samtidig fungere som hovedkontrahent for italienske programmer (under den italienske rumfartsorganisations auspicer). Disse aktiviteter synes at være tilstrækkelige til, at Alenia kan bevare sin konkurrencedygtighed og forblive på markedet, hvilket blev bekræftet af, at Alenia blev hovedkontrahent for ESA's videnskabelige satellit Integral (som skal sendes op i 2001).

Alcatel Space bliver en effektiv konkurrent til Astrium i forbindelse med de fleste projekter

58. På baggrund af ovenstående kan man konkludere, at konkurrencen hovedsagelig vil stå mellem Alcatel Space og Astrium, men Alenia vil stadig kunne konkurrere som hovedkontrahent for visse ESA-programmer.
59. Det ser desuden ud til, at Alcatel Space kan blive en effektiv konkurrent til Astrium. For det første har Alcatel Space allerede de nødvendige afgørende egenskaber til at fungere som hovedkontrahent for alle former for satellitter. For det andet vil disse egenskaber ikke blive begrænset af princippet om en rimelig modydelse, da det franske bidrag til ESA's institutionelle satellitprogrammer (ca. 23 %) ligger tæt på den gennemsnitlige del af arbejdet, der udføres af en hovedkontrahent.

Ingen mulighed for at øge konkurrenternes omkostninger ved hjælp af reglen om en rimelig modydelse

60. Det er fremført, at Astrium kunne være i stand til at øge sine konkurrenters omkostninger i forbindelse med ESA's institutionelle programmer. Dette ræsonnement er baseret på, i) at en vis del af værdien af den enkelte kontrakt på grund af princippet om en rimelig modydelse skal placeres i Tyskland og Det Forenede Kongerige (i alt ca. 29 %), ii) at Astriums position i disse medlemsstater vil gøre andre hovedkontrahenter afhængige af bidrag fra Astrium for at nå målene i Tyskland og Det Forenede Kongerige, og iii) at Astrium kunne hæve sine priser for disse bidrag og dermed enten gøre konkurrenternes tilbud ukonkurrencedygtige eller tvinge sine konkurrenters fortjenstmargener så meget ned, at deres tilbud ikke længere ville være rentable.

61. Der er ikke noget, der tyder på, at Astrium faktisk ville være i stand til at øge Alenias omkostninger ved at anvende denne mekanisme. Det skyldes, at i de tilfælde, hvor Alenia konkurrerer på hovedkontrahentniveau, vil virksomhedens andel (og dermed det italienske salg) svare til eller endog overstige den del af arbejdet, der tildeles en hovedkontrahent (20-25 %). I sådanne tilfælde vil det italienske bidrag således overstige den gennemsnitlige samlede andel på 12 %. Da parterne ikke er aktive i Italien, vil de være afhængige af Alenia for størstedelen af det italienske salg, som altså skal udgøre 20-25 %. På den anden side vil Alenia kunne lade Alcatel Space tegne sig for det franske salg, mens en vis del af det britiske og tyske bidrag kunne overlades til visse udenforstående leverandører i de to lande. Alt i alt ville Alenia derfor kun være afhængig af Astrium for 20 % af den samlede kontraktværdi. Heraf følger at Astrium i sådanne tilfælde vil være mere afhængig af Alenia end omvendt, og Astrium vil derfor ikke kunne øge Alenias omkostninger.
62. Situationen kan være en anden for Alcatel Space. Alcatel Space vil nemlig skulle overlade en del af salget i Tyskland og Det Forenede Kongerige til Astrium, mens Astrium i langt mindre grad vil være underlagt sådanne begrænsninger, da virksomheden kan fordele det franske salg internt (gennem det tidligere MMS-France). Imidlertid må man alt i alt afvise argumentet om, at Astrium skulle kunne øge Alcatel Spaces omkostninger i den foreliggende sag.
63. For det første skal det bemærkes, at på grund af reglen om en rimelig modydelse og Alcatel Spaces omfattende aktiviteter i en række ESA-medlemsstater (f.eks. Belgien, Spanien, Danmark og Norge) er Astrium nødsaget til at lade Alcatel Space yde et vist bidrag. Dermed vil Astrium også blive afhængig af Alcatel Space for en vis andel af sine kontrakter, og dette vil således begrænse Astriums muligheder for at øge konkurrenternes omkostninger (da Alcatel Space også kunne øge Astriums omkostninger, om end i mindre målestok).
64. For det andet tyder det på, at selv om institutionelle satellitter ofte leveres på grundlag af skræddersyede kontrakter, hvor det kan være vanskeligt at anslå de samlede priser, har ESA tilstrækkelig erfaring med og kontrol over prisernes bestanddele og modeller til omkostningsberegning til at opdage enhver betydelig prisstigning. Denne indsigt styrkes yderligere af, at ESA's missioner, som nævnt i punkt 46, udføres som trinvis projekter, hvor prisoverslagene foretages på forskellige trin i processen. ESA vil således have tilstrækkelig markedsstyrke til at presse priserne ned. Dermed vil Astriums muligheder for at hæve sine priser for de tyske og britiske bidrag og dermed øge Alcatel Spaces omkostninger blive begrænset yderligere.
65. Alt i alt viser beregninger foretaget på grundlag af de oplysninger, der er indsamlet i forbindelse med Kommissionens undersøgelse, at hvis Astrium kunne øge Alcatel Spaces omkostninger, ville en sådan forøgelse få begrænset virkning (2-3 % af den samlede kontraktværdi). Det kan ikke forventes at ville undergrave Alcatel Spaces konkurrenceevne i væsentlig grad, og da en hovedkontrahents fortjenstmargen i reglen er på [...] af den samlede kontraktværdi, kunne Alcatel Space kompensere for denne form for prisstigning. Det ser således ud til, at Astrium ikke vil være i stand til at øge Alcatel Spaces omkostninger væsentligt.

### Ingen mulighed for at afgrænse markederne for andre hovedkontrahenter

66. Det er også blevet fremført, at Astrium vil blive storleverandør af visse former for udstyr (f.eks. solfangeranlæg, mekaniske hjul, kemiske raketmotorer og kryostater). I det omfang, andre hovedkontrahenter er nødsaget til at købe udstyr på det åbne marked, er det derfor nødvendigt at undersøge, om Astrium efter transaktionen vil være i stand til at udelukke sådanne konkurrenter.
67. Det skal bemærkes, at Astrium ikke vil være i stand til at begrænse leverancerne til konkurrerende hovedkontrahenter. Da udvælgelsen af leverandører ofte finder sted, når hovedkontrahenten er valgt, synes Astrium ikke at have noget incitament til at gøre dette, da enhver begrænsning af leverancerne ikke ville have nogen indflydelse på udvælgelsen af hovedkontrahenten, men i stedet ville begrænse Astriums omsætning, og fordi ESA under alle omstændigheder antagelig ville opdage og standse ethvert forsøg fra Astriums side på at begrænse leverancerne. Heraf følger, at den største potentielle virkning af transaktionen vedrører Astriums evne til at øge konkurrenternes omkostninger ved at hæve priserne på udstyr.
68. For det første synes de fleste udstyrsprodukter, der er tale om (f.eks. solfangeranlæg, kemiske raketmotorer, kryostater og mekaniske hjul<sup>10</sup>), imidlertid kun at blive fremstillet inden for Astrium af DASA, MMS eller Aérospatiale-Matra. Da både MMS og DASA også allerede er aktive på hovedkontrahentniveau, vil transaktionen ikke påvirke konkurrencevilkårene for disse udstyrsprodukter nævneværdigt.
69. For det andet er nogle af de pågældende produkter (f.eks. kryostater) faktisk ikke standardudstyr, der skal installeres i alle satellitter, men snarere yderst specifikke produkter, der stammer fra ESA's teknologiske F&U-programmer. For disse produkters vedkommende vil Astrium tilsyneladende ikke være i stand til at udelukke konkurrerende hovedkontrahenter, da ESA enten kan kræve, at resultaterne af disse teknologiske F&U-programmer stilles til rådighed for alle bydende, eller beslutte at købe det pågældende produkt direkte og levere det til den udvalgte hovedkontrahent.
70. Endelig er der ingen tegn på, at Astrium skulle kunne udelukke andre hovedkontrahenter gennem et produkt, som kun Astrium kan levere i Europa. Det skyldes, at disse produkter er standardudstyr, som der allerede er fastsat normalpriser for, og parterne vil ikke kunne hæve priserne væsentligt, uden at ESA opdager det og griber ind. Endvidere udgør disse produkter kun en lille del af en satellits værdi.
71. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling på markedet for institutionelle satellitter på hovedkontrahentniveau i Europa, som vil betyde, at den effektive konkurrence vil blive betydeligt hæmmet i EØS eller en væsentlig del heraf.

### ***Transaktionens virkning på udstyrsniveau i Europa***

72. Som nævnt i punkt 44 fremstiller MMS, DASA og Aérospatiale-Matra visse former for udstyr til institutionelle satellitter (f.eks. solfangeranlæg, mekaniske hjul, kemiske raketmotorer og kryostater). Transaktionen vil ikke give overlapning på udstyrsniveau, da parterne og Aérospatiale-Matra ikke leverer de samme produkter.

---

<sup>10</sup> Jf. argumentationen i punkt 78-83.

Den vil dog føre til vertikal integration mellem parternes aktiviteter på markederne for satellitudstyr, der befinder sig på et tidligere omsætningstrin, og på markederne for institutionelle satellitter, der befinder sig på et senere omsætningstrin.

73. Det er derfor nødvendigt at undersøge den anmeldte transaktions virkning på udstyrsniveau. Nogle udenforstående leverandører har udtrykt bekymring for, at det fusionerede selskab (både en stor kunde og en konkurrent til dem) vil blive i stand til at svække deres konkurrenceposition, f.eks. ved at favorisere koncerninterne leverandører i forbindelse med kontrakter, hvor Astrium er hovedkontrahent, og/eller ved at pålægge udenforstående leverandører skrapere kontraktvilkår.

#### Andet udstyr end mekaniske hjul

74. Denne bekymring kan vedrøre alt udstyr, som en af parterne eller deres moderselskaber i øjeblikket producerer, og som den anden part (eller begge parter) også køber af uafhængige leverandører. Der er blandt andet tale om mekaniske hjul, solenergigeneratorer, jord- og solsensorer, kemisk fremdriftsudstyr (apogæumløfteraketter, tanke, raketmotorer) m.m. Med undtagelse af markedet for mekaniske hjul er der dog ingen tegn på, at transaktionen kan give parterne en dominerende stilling.
75. For det første vil ethvert forsøg fra Astriums side på at favorisere koncerninterne leverandører blive alvorligt begrænset af, at udvælgelse af leverandører i henhold til ESA's indkøbsregler normalt skal foregå som et åbent udbud under ESA's kontrol. Favorisering af koncerninterne leverandører vanskeliggøres endvidere af, at hovedkontrahenten normalt vil blive frataget retten til at udvælge leverandøren af udstyr, hvis hovedkontrahenten selv ønsker at afgive tilbud. Udvælgelsen overdrages da til et evalueringspanel udpeget af ESA.
76. For det andet leveres de fleste af de relevante produkter også af virksomheder fra andre lande end Frankrig, Tyskland og Det Forenede Kongerige (hvor Astrium driver virksomhed). Da ESA kræver, at man anvender princippet om en rimelig modydelse, skal en vis del af kontraktværdien overlades til leverandører i de deltagende lande, og Astriums mulighed for at favorisere koncerninterne leverandører eller for at indføre urimelige kontraktvilkår vil være alvorligt begrænset for det pågældende udstyrs vedkommende.
77. Endelig ser det for de fleste af de relevante produkter ud til, at visse leverandører i øjeblikket ikke hovedsagelig sælger til MMS og DASA. Disse leverandører vil derfor fortsat være konkurrencedygtige, selv hvis Astrium favoriserer koncerninterne leverandører. Det er endog sandsynligt, at leverandørerne vil stå stærkere i konkurrencen efter transaktionen, fordi konkurrerende hovedkontrahenter (som Alcatel Space og Alenia) antagelig vil foretrække at købe af uafhængige leverandører.
78. På baggrund af ovenstående og den kombinerede virkning af de tre elementer, der er beskrevet ovenfor, synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling på de europæiske markeder for andet satellitudstyr end mekaniske hjul, der vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt.

### Mekaniske hjul

79. I Europa findes der kun to producenter af mekaniske hjul, nemlig MMS, som ikke sælger mekaniske hjul, men selv anvender egenproduktionen, og Teldix, en tysk virksomhed, der sælger til de fleste europæiske hovedkontrahenter (samt kunder uden for Europa).
80. Teldix opnår en betydelig del af sin omsætning gennem salg til parterne og har oplyst, at stordriftsfordele er vigtige for mekaniske hjul. Det ser således ud til, at hvis det fusionerede selskab beslutter at begrænse sine indkøb fra Teldix og i stedet aftage MMS' produkter, vil Teldix' konkurrenceevne blive alvorligt undergravet.
81. Samtidig ser det ud til, at Teldix ikke vil være tilstrækkeligt beskyttet af ESA's indkøbsregler (da størstedelen af Teldix' salg er rettet mod kommunikationssatellitter, hvor ESA's regler ikke gælder) eller af princippet om en rimelig modydelse (da Teldix er en tysk virksomhed).
82. Kommissionen har derfor påpeget alvorlige risici for, at parterne efter transaktionen kan undergrave deres eneste konkurrents konkurrenceevne alvorligt inden for mekaniske hjul. Der vil således blive skabt en dominerende stilling inden for salg af mekaniske hjul i Europa, hvilket vil føre til en væsentlig begrænsning af den effektive konkurrence i EØS.
83. Da parterne fik forelagt disse betænkeligheder, foreslog de en løsning, der er beskrevet detaljeret i bilaget. Den består i at lade MMS frasælge sin division for mekaniske hjul (herunder materielle aktiver, leverance- og salgskontrakter, intellektuel ejendomsret og personale).
84. Med denne løsning vil MMS indstille sine aktiviteter i forbindelse med mekaniske hjul. Hvis tilsagnet gennemføres, vil det derfor fjerne Kommissionens frygt for, at den påtænkte fusion vil skabe en dominerende stilling på markedet for mekaniske hjul i Europa.

### **KONKURRENCEVURDERING FOR MILITÆRE SATELLITTER OG TILHØRENDE Udstyr**

85. Militære satellitter udfører missioner, der minder om dem, kommercielle eller institutionelle satellitter udfører. De benytter i reglen de samme platforme som civile satellitter, men kræver særlige tilpasninger af hensyn til satellittens integritet, databeskyttelse m.m. På grund af de tekniske ligheder, de lave omsætningsmængder for militære satellitter og betydelige stordriftsfordele i rumfartssektoren ser det ud til, at man for at kunne være konkurrencedygtig hovedkontrahent for militære satellitter skal have omfattende aktiviteter inden for de tilsvarende civile applikationer. Det er især tilfældet for militære kommunikationssatellitter, som i reglen er baseret på de samme platforme som civile produkter, og hvor man opnår særligt omfattende stordriftsfordele gennem "standardiserede" løsninger.
86. Af samme årsager som anført ovenfor er der ikke noget, der tyder på, at transaktionen vil få negative følger for konkurrencen om militære observationssatellitter og videnskabelige satellitter eller på det åbne marked for militære kommunikationssatellitter. Der er heller ingen tegn på, at transaktionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling på udstyrsniveau. Da MMS og DASA ikke er aktive i de samme medlemsstater, vil transaktionen for det første ikke ændre

konkurrencevilkårene for disse produkter (især vigtige former for udstyr) væsentligt, når det geografiske marked er nationalt. For det andet overstiger parternes markedsandele ikke [20-30 %]\* for de udstyrsprodukter, hvor det geografiske marked er globalt.

87. Kommissionen har imidlertid påpeget alvorlige risici for, at transaktionen kan skabe eller styrke en dominerende stilling for MMS på det franske marked for militære kommunikationssatellitter, hvor indkøb foretages efter udbud mellem MMS og Alcatel Space på hovedkontrahentniveau.
88. På dette marked er Alcatel Spaces nuværende design baseret på standardplatformen Spacebus 3000. DASA leverer en række subsystemer og udstyrsprodukter til denne platform og synes især at være eneleverandør af fartøjernes styresystemer<sup>11</sup>, enhedsfremdriftssystemer<sup>12</sup> og kemiske raketmotorer<sup>13</sup>.
89. Kommissionens undersøgelse viser, at det kan blive vanskeligt for Alcatel Space at finde en alternativ leverandør af ovennævnte produkter (især af satelliternes styresystemer, som ikke normalt sælges på det åbne marked, men i reglen designes direkte af hovedkontrahenten som led i systemaktiviteterne), og/eller at det vil indebære en betydelig merudgift og forsinkelser. På kort sigt er Alcatel Space derfor afhængig af leverancer fra DASA til sin division for militære kommunikationssatellitter.
90. Efter transaktionen vil det fusionerede selskab derfor blive både leverandør og konkurrent til Alcatel Space. Det vil give DASA et incitament til at begrænse, hæve prisen på eller sænke kvaliteten af virksomhedens leverancer til Alcatel Space, hvilket vil svække Alcatels Spaces konkurrencestilling og muligvis udelukke virksomheden fra at blive hovedkontrahent. Da Alcatel Space er MMS' eneste konkurrent som hovedkontrahent i Frankrig, vil Astrium ikke have noget alternativ efter transaktionen. Der er god grund til at frygte, at dette vil skabe en dominerende stilling på markedet for militære kommunikationssatellitter i Frankrig, som vil føre til en betydelig begrænsning af den effektive konkurrence i landet.
91. Efter at været blevet underrettet om disse betænkeligheder afgav parterne det tilsagn, der er beskrevet detaljeret i bilaget. Det indebærer, at DASA udsteder ikke-eksklusive licenser til fremstilling og salg af styresystemer, samlede fremdriftssystemer og kemiske raketmotorer.
92. Dette tilsagn vil gøre det muligt at oprette en alternativ forsyningskilde for de pågældende produkter, og transaktionens mulige negative virkninger vil ikke opstå. Derfor vil dette tilsagn, hvis det gennemføres, fjerne Kommissionens frygt for, at den

---

<sup>11</sup> Fartøjets styresystem omfatter software og hardware til behandling af oplysninger om satellittens system til kontrol af flyvestilling og kredsløb. Det er en vigtig del af platformen og betragtes normalt som en af de kernteologier, hovedkontrahenten er nødt til at bevare for fortsat at være konkurrencedygtig.

<sup>12</sup> En satellits enhedsfremdriftssystem er dens subsystem til fremdrift. Det bringer satellitten i kredsløb og anvendes til at korrigere dens flyvestilling og kredsløb under dens levetid. Subsystemet til fremdrift kan opdeles i en række udstyrsprodukter, herunder elmotorer, raketmotorer og tanke.

<sup>13</sup> Kemiske raketmotorer indgår i subsystemet til fremdrift.



påtænkte fusion skal skabe en dominerende stilling på det franske marked for militære kommunikationssatellitter.

## **B. RUMFARTSINFRASTRUKTUR**

### **RELEVANTE PRODUKTMARKEDER**

93. Rumfartsinfrastruktur består af bemandede og ubemandede rumfartssystemer, som benyttes flere gange til forskellige former for missioner, især forskning under de forhold, der hersker i rummet (mikrogravitet, vakuum, stråling), men også anvendt teknologi og tests i kredsløb. I modsætning til satellitter er rumfartsinfrastruktur ikke designet til én specifik mission, men til en række missioner med samme udgangspunkt, og i nogle tilfælde (f.eks. bemandede rumstationer) skal der være mulighed for, at et menneske kan være operatør. Da rumfartsinfrastruktur især bruges til videnskabelige formål og sjældent har en direkte kommerciel anvendelse, er aftagerne af rumfartsinfrastruktur hovedsagelig rumfartsorganisationer som NASA, ESA eller nationale europæiske rumfartsorganisationer.
94. Rumfartsinfrastruktur opdeles i fem overordnede produktkategorier: i) ubemandede genanvendelige platforme (f.eks. kapsler til F&U inden for mikrogravitet, ii) bemandede eller menneskestyrede laboratorier eller habitater (f.eks. rumstationer), iii) servicesystemer (f.eks. systemer, der forsyner rumstationer med udstyr eller forbrugsvarer), iv) nyttelastfaciliteter (f.eks. eksperimentelle anlæg til forskningsaktiviteter under rumvilkår, som indgår i et rumsystem) og v) forpostinfrastruktur (f.eks. infrastrukturelementer til bemandede planetariske og interplanetariske udforskninger som habitater, rovere m.m.).
95. Parterne fremfører, at rumfartsinfrastruktur tilhører andre produktmarkeder end satellitter, da rumfartsinfrastruktur i modsætning til satellitter er beregnet til gentagen brug og derfor skal opfylde særlige krav til vedligeholdelse og sikkerhed, når der er tale om bemandede rumfartssystemer. Denne opfattelse bekræftes af resultaterne af Kommissionens undersøgelse.
96. Parterne fremfører også, at der ikke er behov for at skelne mellem ovennævnte produktkategorier, da alle markedsaktører kan optræde som hovedkontrahent inden for alle segmenter.
97. Selv om det ser ud til, at de største hovedkontrahenter (f.eks. MMS, DASA og Alenia) har kapacitet til at være aktive inden for alle produktkategorier, tyder resultaterne af Kommissionens undersøgelse imidlertid på, at der bør sondres mellem mindre produktkategorier (ubemandede genanvendelige platforme og nyttelastfaciliteter med en samlet kontraktværdi, der normalt ligger under 50 mio. EUR) og de større produktkategorier (især bemandede eller menneskestyrede laboratorier eller habitater med en kontraktværdi, der ofte overstiger 500 mio. EUR). Det er tilfældet, fordi hovedkontrahenter, der er aktive inden for mindre produktkategorier (f.eks. Kayser-Threde, Carlo Gavazzi eller OHB System) ofte ikke har den kapacitet eller de finansielle ressourcer, der er nødvendige for at fremstille større systemer og normalt koncentrerer deres aktiviteter som hovedkontrahenter inden for de mindre produktkategorier. Årsagen er endvidere, at konkurrencevilkårene synes at være forskellige for større og mindre produkter. Mens

leverandører af mindre infrastrukturprodukter tilsyneladende udvælges gennem åbne udbudsprocedurer, er udvælgelsen af hovedleverandører af større elementer i det store og hele baseret på nationale industripolitiske hensyn.

98. I denne beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af de relevante produktmarkeder for rumfartsinfrastruktur, da den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf ikke vil blive betydeligt hæmmet med nogen af de mulige markedsdefinitioner.

#### **DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

99. Som nævnt i punkt 93 er aftagerne af rumfartsinfrastruktur rumfartsorganisationer, især ESA. Indkøb af rumfartsinfrastruktursystemer og -udstyr er derfor underlagt princippet om en rimelig modydelse, og konkurrencen mellem leverandørerne af rumfartsinfrastruktursystemer er baseret på programmer, der omfatter hele Europa.
100. Markederne for rumfartsinfrastruktur synes derfor at være europæiske. I denne sag er det imidlertid ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af de relevante produktmarkeder for rumfartsinfrastruktur, da den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf ikke ville blive betydeligt hæmmet, selv hvis de geografiske markeder var nationale.

#### **KONKURRENCEVURDERING**

101. Rumfartsinfrastruktursystemer består normalt af skræddersyede produkter, der udvikles og fremstilles for meget specificerede applikationer gennem nationale eller internationale programmer, der drives af rumfartsorganisationer. I praksis er alle ESA's nuværende og godkendte kommende rumfartsinfrastrukturprogrammer led i udviklingen af den internationale rumstation (ISS), som USA, Rusland, Europa, Japan, Canada og Brasilien deltager i. ESA skal især levere det menneskestyrede laboratorium Columbus Orbital Facility til ISS. De første dele af ISS blev opsendt og samlet i december 1998, og rumstationen forventes færdig i 2005.
102. Markederne for rumfartsinfrastruktur har en række træk til fælles med markederne for institutionelle satellitter. For det første er markederne for rumfartsinfrastrukturprodukter udbudsmarkeder, da produkterne udvikles og fremstilles gennem trindelte projekter, som rumfartsorganisationerne gennemfører, og konkurrencen er afhængig af, om der findes virksomheder, der har kapacitet til at afgive troværdige bud som alternativ til parternes produkter. For det andet er rumfartsinfrastrukturprogrammer ligesom institutionelle satellitter underlagt den geografiske regel om en rimelig modydelse.
103. Markederne for rumfartsinfrastruktur kan imidlertid også adskille sig fra markederne for institutionelle satellitter på en række områder. For det første synes anvendelsen af princippet om en rimelig modydelse at være mindre fleksibel end for institutionelle satellitter, og de nationale bidrag kan være langt højere end for institutionelle satellitters vedkommende (op til 59 % for Nederlandenes bidrag til den europæiske robotarm). Alt i alt betyder det, at mulighederne for konkurrence mellem hovedkontrahenter i flere medlemsstater er mere begrænset end for institutionelle satellitter. Det bekræftes yderligere af Kommissionens undersøgelse, der viser, at konkurrencepræget udbud i forbindelse med udviklingen af ISS faktisk var begrænset til feasibility-undersøgelser, mindre infrastrukturelementer og tjenesteydelser.

104. Det ser desuden ud til, at rumfartsinfrastrukturprogrammer (især større produkter som bemandede habitater) er langt mindre hyppige og større (op til 700 mio. EUR) end institutionelle satellitprogrammer. De rumfartsinfrastrukturprodukter, der skal fremstilles i den nærmeste fremtid, vil derfor stamme fra de få eksisterende eller kommende ESA-programmer, og transaktionens konkurrencemæssige virkning skal derfor vurderes på baggrund af disse programmer.

### *Større rumfartsinfrastruktursystemer*

105. MMS, Aérospatiale-Matra og DASA leverer de fleste af de større europæiske elementer til ISS (f.eks. er DASA hovedkontrahent på Columbus Orbital Facility). Derfor tegnede parterne og Aérospatiale-Matra sig tilsammen for [60-70 %]\* af værdien af europæiske rumfartsinfrastrukturprogrammer i perioden fra 1996 til 1998. De øvrige hovedkontrahenter er Alenia (omkring 30 %), der også kan tilbyde produkter inden for alle kategorier, og i mindre omfang Kayser Threde, OHB Systems, Fokker Space og Carlo Gavazzi for mindre produkter (især nyttelastfaciliteter).
106. For det første ser det imidlertid ud til, at konkurrencepræget udbud i forbindelse med ISS-programmet faktisk var begrænset til feasibility-undersøgelser, mindre infrastrukturelementer og tjenesteydelser. Især for de større systemers vedkommende synes udvælgelsen af hovedkontrahenter i højere grad at have været baseret på nationale politiske hensyn og forbindelserne mellem nye og allerede udførte opgaver end på åben konkurrence. I den forbindelse synes parternes og Aérospatiale-Matras samlede andele af salget stort set at svare til størrelsen af det franske og det tyske bidrag til ISS-udviklingsprogrammet [65-75 %]\* og er tilsyneladende ikke udtryk for tidligere succes i konkurrencen.
107. For det andet har transaktionen tilsyneladende ingen uheldige virkninger for eksisterende programmer, der vedrører større rumfartsinfrastrukturprodukter, hvor hovedkontrahenterne og leverandørerne allerede er udvalgt, og hvor kontraktvilkårene er fastlagt. Transaktionens konkurrencemæssige virkning skal derfor vurderes for kommende produkter, der vil blive udviklet som led i eksisterende udviklingsprogrammer og udviklingsprogrammer, der iværksættes i den nærmeste fremtid.
108. For det tredje vil transaktionen ikke påvirke konkurrenceforholdene på hovedkontrahentniveau for kommende europæiske programmer, fordi fordelingen af ansvaret som hovedkontrahent for disse programmer ifølge ESA allerede er foretaget. De større rumfartsinfrastrukturprogrammer, der kan forventes frem til 2005, vedrører udnyttelsen af ISS og udviklingen af et fartøj til at bringe besætningen retur. Der er tilsyneladende nedsat et konsortium for programmet til udnyttelse af ISS med deltagelse af de største hovedkontrahenter i ISS (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS og Alenia), og andre dele af disse programmer er i praksis en fortsættelse af tidligere programmer.
109. Endelig synes transaktionen ikke at ville mindske ESA's valgmuligheder i forbindelse med andre mulige programmer. Det skyldes, at udvælgelsen af hovedkontrahenterne i overensstemmelse med hidtidig praksis vil ske på grundlag af nationale politiske hensyn (og Aérospatiale-Matra og MMS på den ene side, og DASA på den anden har

ikke hjemme i de samme medlemsstater) og forbindelserne mellem nye og allerede udførte opgaver.

110. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling på markederne for større rumfartsinfrastruktur-systemer, der vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt

#### ***Mindre rumfartsinfrastruktursystemer***

111. Som nævnt i punkt 97 er konkurrencevilkårene for mindre rumfartsinfrastruktur-systemer tilsyneladende ikke de samme som for større produkter. Især synes der at være mere åben konkurrence om mindre systemer. Inden for disse systemer vil transaktionen skabe overlappning inden for nyttelastfaciliteter, hvor parterne og Aérospatiale-Matra ifølge parternes egne oplysninger tilsammen har tegnet sig for [35-45 %]\* (udtrykt som mængde) og [55-65 %]\* (udtrykt som værdi) af ESA's udviklingskontrakter siden 1996.
112. For det første synes transaktionen dog ikke at få direkte negative virkninger for eksisterende programmer, da den industrielle organisation og kontraktvilkårene for disse programmer allerede er fastlagt.
113. For det andet vil parterne for de kommende produkter, hvor anvendelsen af reglen om en rimelig modydelse åbner mulighed for en vis konkurrence, fortsat skulle konkurrere med bud fra andre hovedkontrahenter, blandt andre Alenia ([20-25 %]\* af kontraktmængden, og [20-25 %]\* af kontraktværdien) samt Carlo Gavazzi, OHB og Kayser-Threde. Alle disse virksomheder synes at have tilstrækkelig knowhow og kapacitet til at byde som hovedkontrahenter for nyttelastfaciliteter, og de har alle for nylig vundet kontrakter som hovedleverandører inden for dette område.
114. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling på markederne for mindre rumfartsinfrastruktur-systemer, der vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt.

### **C. LØFTERAKETTER OG OPSENDELSESTJENESTER**

#### **RELEVANTE PRODUKTMARKEDER**

##### ***Opsendelsestjenester***

115. Rumfartssystemer anbringes i stabilt kredsløb ved hjælp af flertrins løfteraketter udstyret med fremdriftssystemer med flydende eller fast brændstof. Man skelner i store træk mellem to former for løfteraketter, nemlig ELV (*expendable launch vehicles*), der brænder op under opsendelsen, og RLV (*reusable launchers*), der kan genbruges helt eller delvis. ELV kan igen opdeles i tre produktgrupper efter den mængde nyttelast, løfteraketten kan anbringe i kredsløb. Små løfteraketter kan anbringe op til 2 000 kg nyttelast i LEO. Mellemstore løfteraketter kan anbringe en nyttelast på mellem 2 000 kg og 6 000 kg i LEO og MEO, mens store løfteraketter kan anbringe over 4 000 kg i GEO eller en række satellitter i LEO.

116. I *Astrolink*-beslutningen<sup>14</sup> (af 25. juni 1999) konkluderede Kommissionen, at man måtte skelne mellem kommercielle opsendelser og kontrollerede militære eller andre offentlige opsendelser, der i reglen ikke er åbne for konkurrence, selv om der bruges tilsvarende løfteraketter. Kommissionen påpegede også, at markederne for kommercielle opsendelsestjenester måtte antages at være globale, da kontrakter om kommercielle opsendelser tildeles efter globale udbudsprocedurer.
117. Nogle af de udenforstående, som deltog i Kommissionens undersøgelse, fremførte, at der var særskilte produktmarkeder for opsendelser udført med små, mellemstore og store løfteraketter. De påpegede især, at opsendelse af GEO-satellitter krævede meget kraftige løfteraketter med en vægt på mellem 500 og 800 tons.
118. I denne sag er det imidlertid ikke nødvendigt at foretage en yderligere afgrænsning af de relevante produktmarkeder for opsendelsestjenester, da den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf ikke vil blive betydeligt hæmmet med nogen af de mulige markedsdefinitioner.

### ***Løfteraketsystemer, subsystemer og -udstyr***

119. Aérospatiale-Matra, MMS og DASA beskæftiger sig med leverancer af systemer (f.eks. rakettrin), subsystemer (f.eks. fremdriftsudstyr, produkter til kontrol af flyvestilling m.m.) og udstyr til Ariane-raketterne. Parterne fremfører, at der ikke findes noget marked for disse systemer eller subsystemer, fordi produkterne er designet specifikt til Ariane, og at der derfor ikke findes noget åbent marked for dem.
120. Ariane-løfteraketter udvikles gennem internationale (offentlige finansierede) programmer mellem en række europæiske lande (Ariane-medlemsstaterne). Efter den indledende F&U og feasibility-undersøgelserne består disse programmer hovedsagelig af en udviklingsfase og en efterfølgende produktions- og opsendelsesfase, hvor Ariane-raketter med et bestemt design leverer opsendelsestjenesterne. Det blev besluttet, at ESA skulle have ansvaret for disse programmets udviklingsfase. ESA har for tidligere programmets vedkommende overdraget opgaven som designmyndighed til CNES, og det blev også besluttet, at såvel produktionsfasen for Ariane som markedsføringen og opsendelsen af Ariane-raketterne ville blive overladt til det franske aktieselskab Arianespace S.A.
121. Leverandører af systemer og subsystemer til Ariane-raketterne udvælges i reglen i udviklingsfasen, og der kom normalt ikke nye til i produktionsfasen. Da ESA har ansvaret for udviklingsfasen, er indkøbsprocessen omfattet af princippet om en rimelig modydelse, og leverandørerne udvælges på europæisk plan.
122. Kommissionens undersøgelse viser, at på grund af de vigtige raketkomponenters specifikke karakter (f.eks. motorer) og behovet for omfattende knowhow og investeringer udvælges systemintegratorer og leverandører af visse subsystemer ikke ved åbne udbudsprocedurer, men på basis af deres ekspertise, knowhow, kapacitet og Ariane-medlemsstaternes finansielle bidrag. Det tyder på, at der ikke findes et åbent marked på systemniveau eller for visse vigtige subsystemer. Det ser imidlertid også ud til, at der kan blive konkurrence på udstyrsniveau om visse subsystemer. Heraf

---

<sup>14</sup> Se sag nr. IV/M.1564 - *Astrolink*.

følger, at de produkter, der indkøbes efter åbne udbudsprocedurer, synes at tilhøre de relevante produktmarkeder.

123. I denne beslutning er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse de relevante produktmarkeder for systemer og subsystemer til Ariane-raketterne yderligere, da den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf ikke vil blive betydeligt hæmmet med nogen af de mulige markedsdefinitioner.

## **DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

### ***Opsendelsestjenester***

124. Parterne fremfører, at markederne for kommercielle opsendelsestjenester er globale, fordi konkurrencen om opsendelsestjenester forgår på verdensplan, hvor kunderne kan vælge mellem løfteraketter, der udbydes af institutioner (f.eks. Arianespace) eller private virksomheder. Denne konklusion er i det store og hele blevet bekræftet af Kommissionens undersøgelse, som viser, at kommercielle opsendelsestjenester udbydes globalt. Som eksempel kan nævnes, at mere end to tredjedele af Arianespaces kommercielle salg synes at gå til kunder uden for EØS. Derfor forekommer markederne for kommercielle opsendelsestjenester at være verdensomspændende.

### ***Systemer, subsystemer og udstyr til løfteraketter***

125. Som forklaret i punkt 121 foregår udvælgelsen af leverandører af subsystemer og udstyr til Ariane-raketter normalt i udviklingsfasen efter princippet om en rimelig modydelse. Det ser således ud til, at konkurrencen om disse produkter foregår på europæisk plan.

## **KONKURRENCEVURDERING**

### ***Opsendelsestjenester***

126. Aérospatiale-Matra, MMS og DASA beskæftiger sig med opsendelsestjenester gennem deres interesser i Arianespace Participations SA (der kontrollerer Arianespace SA, som er ansvarlig for produktionen af Ariane-løfteraketterne samt for markedsføring og opsendelse af Ariane-raketfamilien). Endvidere har DASA fælles kontrol over Eurockot Launch Service GmbH, som blev oprettet i 1998 for at tilbyde opsendelse af LEO-satellitter med de små russiske Rockot løfteraketter. Endelig har Aérospatiale-Matra fælles kontrol over Vega Spazio SpA, der skal udvikle en lille løfteraket som supplement til Arianespaces produktudbud, og en aktiepost i virksomheden Starssem, der skal markedsføre opsendelsestjenester med de mellemstore russiske Soyuz-raketter til LEO- og MEO-satellitter.
127. Der er dog ikke noget, der tyder på, at parterne og deres moderselskaber vil få fælles kontrol over Arianespace. [...]\*
128. Hvis de opsendelsestjenester, der tilbydes af henholdsvis små, mellemstore og store løfteraketter udgør særskilte produktmarkeder, vil transaktionen kun skabe overlappning inden for små løfteraketter, hvor Eurockot Launch Service GmbH og Vega Spazio er aktive. I denne sektor har Eurockot Launch Service GmbH i øvrigt først for nylig startet sine aktiviteter, mens Vega Spazio endnu ikke har udviklet

nogen løfteraket, og selskabets eksistens synes at være truet, idet CNES, som var en vigtig bidragsyder, for nylig meddelte, at man ikke længere ønskede at deltage i projektet.

129. Hvis der kun er tale om ét produktmarked for opsendelsestjenester, vil transaktionen heller ikke skabe en dominerende stilling, da Eurockots markedsandel (udtrykt som ordrer) er på [ $<10\%$ ]\*, mens Starsems andel ligger på omkring [ $5-15\%$ ]\*.
130. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at skabe eller styrke en dominerende stilling på markederne for opsendelsestjenester, som vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt.

### ***Systemer, støttesystemer og udstyr til løfterakter***

131. Der er udviklet to løfterakter i Europa i de sidste 25 år, nemlig raketfamilien Ariane 1 til 4 (først opsendt i 1979) og Ariane 5-løfteraketen (som blev taget i kommerciel brug i december 1999).
132. Ud over deres aktiepost i Arianespace deltager parterne og deres moderselskaber i en række aktiviteter i forbindelse med Ariane-raketterne. For det første er Aérospatiale-Matra på hovedkontrahentniveau såkaldt "architecte industriel" for Ariane-raketterne og leverer især teknisk bistand til CNES (designmyndigheden i forbindelse med udviklingen af Ariane-raketterne) eller Arianespace (der er ansvarlig for produktion, markedsføring og opsendelse af Ariane-raketterne). For det andet er Aérospatiale-Matra, MMS og DASA på systemniveau ansvarlige for integrationen af de fleste trin af de nuværende Ariane 4 og Ariane 5 raketter. Endelig leverer Aérospatiale-Matra, MMS og DASA på subsystemniveau visse typer udstyr til Ariane 4 og Ariane 5.
133. Som forklaret i punkt 120 udvikles og produceres Ariane-raketterne gennem internationale (offentligt finansierede) programmer, hvor leverandørerne udvælges i udviklingsfasen og normalt forbliver de samme i den efterfølgende produktions- og opsendelsesfase. Transaktionen vil ikke få negative virkninger for eksisterende løfterakter, da leverandørerne allerede blev udvalgt i udviklingsfasen, og der er undertegnet produktionskontrakter. Den konkurrencemæssige virkning af transaktionen skal derfor vurderes for kommende produkter, der skal udvikles som led i eksisterende og kommende udviklingsprogrammer inden for en overskuelig fremtid.
134. Hvad angår eksisterende udviklingsprogrammer, vedrører de eneste aktiviteter, der er planlagt i den nærmeste fremtid, det nye "Ariane-plus"-program, som skal forøge nyttelastkapaciteten for Ariane 5 raketen og forventes at vare til 2006. Dette program omfatter især udvikling af et nyt kryogenisk første trin (ESC) til Ariane 5 og en ny kryogenmotor (VINCI) til dette trin.
135. Tilsyneladende er hovedansvaret for dette program (herunder udvælgelsen af ESC-integratoren og leverandøren af VINCI) allerede fastlagt. Eftersom nogle subsystemer og leverandører af udstyrsprodukter imidlertid endnu ikke er udvalgt, eftersom DASA er ESC-integrator, og eftersom Aérospatiale-Matra deltager i nogle af de udbud, der endnu ikke er afsluttet i forbindelse med udvælgelsen af subsystemer og leverandører af udstyr (især tanken til flydende oxygen til det nye øvre trin og forbindelserne mellem tankene), skal det undersøges, om transaktionen kunne

medføre, at DASA valgte Aérospatiale-Matra til skade for andre konkurrerende leverandører, og om dette valg kunne skabe eller styrke en dominerende stilling.

136. DASA synes imidlertid at have meget begrænsede muligheder for at begunstige Aérospatiale-Matra. Det skyldes, at DASA's bedste muligheder for en sådan forvridding ville være at fastsætte produktspecifikationer og evalueringskriterier, der favoriserer interne leverandører, hvilket ikke længere er muligt, fordi de allerede er fastsat. Endvidere vil det antagelig være vanskeligt for DASA enten at ændre kriterier og specifikationer eller resultaterne af evalueringen, fordi udvælgelsen af udstyrsleverandører i udviklingsfasen skal godkendes af CNES, som synes at have tilstrækkelig ekspertise til at opdage sådanne muligheder for forvridding.
137. Endelig har leverandørerne under alle omstændigheder (også i forbindelse med eventuelle kommende udviklingsprogrammer) et meget begrænset antal sofistikerede potentielle kunder (i øjeblikket er det kun CNES og Arianespace i forbindelse med Ariane-raketterne), og der er tilsyneladende effektiv konkurrence inden for opsendelsestjenester, hvilket bekræftes af de store udsving i markedsandele og det tilsyneladende kraftige fald i priserne pr. opsendelse. I den forbindelse synes CNES og Arianespace at have tilstrækkelig markedsindflydelse til at lægge bånd på leverandørernes konkurrencemæssige adfærd samt et kraftigt incitament til at bruge denne indflydelse (hvilket bekræftes yderligere af de bestræbelser, der i øjeblikket gøres for at øge Ariane 5's ydeevne og at sænke omkostningerne), og leverandørerne synes ikke at have nogen mulighed for hverken at hæve priserne eller at kræve uacceptable kontraktvilkår.
138. Inden for den nærmeste fremtid kan der også blive mulighed for at udvikle endnu en løfteraket i Europa som supplement til Ariane-familien. Hidtil har den mest seriøse mulighed for et sådant program været den lille raket Vega Spazio. Aérospatiale-Matra deltager i dette program gennem sin fælles kontrol (sammen med Fiat Avio) over Vega Spazio SpA, som vil udvikle løfteraketten. Som nævnt i punkt 128 er Vega Spazio-programmet imidlertid alvorligt truet, da CNES, som er en vigtig bidragsyder, for nylig har meddelt, at man ikke længere ønsker at deltage i projektet. Endvidere er der intet, der tyder på, at transaktionen kunne få nogen særlig virkning for programmet, da indkøb og udvælgelse af leverandører til enhver ny løfteraket efter al sandsynlighed vil blive underlagt kravet om en rimelig modydelse, og da hverken Frankrig eller Tyskland længere deltager i programmet. Endelig synes ovennævnte betragtninger om effektiv konkurrence på de efterfølgende markeder for opsendelsestjenester under alle omstændigheder også at gælde små løfteraketter, og de vil antagelig begrænse en udstyrsleverandørs eller systemintegrators muligheder for at udøve markedsindflydelse betydeligt.
139. På baggrund af ovenstående synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling inden for systemer, subsystemer og udstyr til løfteraketter, der vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt.



## **D. JORDSEGMENTET**

### **RELEVANTE PRODUKTMARKEDER**

140. Jordsystemer omfatter alle de specifikke faciliteter på jorden, der er nødvendige for driften af rumsegmentet. Når der er tale om rumfartsinfrastruktur, omfatter sådanne funktioner logistik, vedligeholdelse og reparationer, integration og betjening af nyttelasten og kontrol med rumfartsinfrastrukturen. For satellitters vedkommende omfatter de enten styring og kontrol af rumfartøjer eller en grænseflade (i form af transmission af tale- og datasignaler) med satellitter eller andre rumfartøjer i kredsløb.
141. Selv om jordsystemer kan købes sammen med rumsegmentet, især i forbindelse med nøglefærdige løsninger, kan jordsystemer og satellitter også sælges særskilt. F.eks. vil kunder, der allerede driver forskellige satellitter, ofte undlade at købe nye jordsystemer, men blot opgradere eksisterende stationer eller udskifte forældet udstyr. På lignende måde kan kunder, der indkøber både rum- og jordsegmentet, vælge forskellige leverandører af de to segmenter. Jordsegmentet og rumsegmentet ser derfor ud til at tilhøre forskellige produktmarkeder.
142. Parterne fremfører, at der bør skelnes mellem systemer til rumfartsinfrastruktur på jorden og satellitsystemer på jorden, fordi segmentet for rumfartsinfrastruktur på jorden skal opfylde meget specifikke krav til kommunikation og sikkerhed (især når der er tale om systemer, der skal bruges i forbindelse med bemandede missioner) og derfor generelt består af større systemer med specifikke funktioner, software, brugergrænseflader og udstyr.
143. I overensstemmelse med tidligere kommissionsbeslutninger<sup>15</sup> fremfører parterne desuden, at jordstationer kan opdeles i to kategorier, nemlig stationer til kontrol af rumfartøjer og stationer, der fungerer som grænseflade (transmission af tale- og datasignaler) med rumsegmentet.
144. Disse definitioner er i det store og hele bekræftet af Kommissionens undersøgelse. I denne sag er det imidlertid ikke nødvendigt at afgrænse de relevante produktmarkeder for jordsegmentet yderligere, da den effektive konkurrence ikke vil blive hæmmet betydeligt i EØS eller en væsentlig del heraf med nogen mulig markedsdefinition.

### **DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER**

145. Parterne fremfører, at jordsystemer til kommercielle kommunikationssatellitter leveres til hovedkontrahenter eller satellitoperatører af europæiske eller amerikanske leverandører, og de mener derfor, at markedet for jordsystemer til kommercielle kommunikationssatellitter er verdensomspændende. Parterne fremfører desuden, at på baggrund af princippet om en rimelig modydelse, der anvendes for leverancer af rumfartsinfrastruktur eller observationssatellitter og videnskabelige satellitter til ESA, omfatter markederne for jordsystemer til rumfartsinfrastruktur eller observationssatellitter og videnskabelige satellitter normalt EØS. Endelig siger parterne, at militære jordsystemer normalt indkøbes inden for et begrænset geografisk

---

<sup>15</sup> Se f.eks. sag nr. IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (EFT C 253 af 10.9.1994, s.10) eller IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (EFT C 272 af 1.9.1998, s. 5).

område, som kan være nationalt eller multinationalt for visse programmers vedkommende.

146. Dette stemmer overens med Kommissionens tidligere beslutninger<sup>16</sup>, hvor den fastslog, at de største kategorier af aftagere af civile jordsystemer er de nationale eller internationale rumfartsorganisationer og private operatører, mens hovedaftagerne af militære jordstationer er nationale forsvarsministerier. Rumfartsorganisationer og militære kunder køber normalt jordsystemer af landets egne hovedkontrahenter, mens kommercielle operatører har en tendens til at indkøbe deres systemer på globalt plan.

## **KONKURRENCEVURDERING**

147. Satellitkontrolsystemer består af to overordnede subsystemer, et satellitkontrolcenter (som gerne befinder sig i satellitoperatørens bygninger og omfatter software, computere og kontrolgrænseflader) og en eller flere kontrolstationer (som giver forbindelse til satellitten og navnlig består af radiofrekvensudstyr).
148. I denne sektor er MMS aktiv på hovedkontrahentniveau, hvor virksomheden leverer integrerede kontrolsystemer, samt på subsystemniveau, hvor den udbyder kontrolcentre, som kan indgå i kontrolsystemer til kommunikationssatellitter. DASA er også aktiv på subsystemniveau, hvor virksomheden fremstiller radiofrekvensdelen af kontrolstationer til kommunikationssatellitter gennem sine interesser i Nortel DASA Network Systems, som er et joint venture med Nortel Networks Corporation.
149. Transaktionen fører derfor til en vertikal integration mellem MMS's aktiviteter inden for leverancer af kontrolsystemer til kommunikationssatellitter og DASA's aktiviteter inden for kontrolsystemernes radiofrekvensdel. Konkurrencen om leverancer af kommunikationssatellitter (og dermed af jordsegmentet til kommunikationssatellitter, der leveres som led i nøglefærdige løsninger) finder imidlertid sted på verdensplan, og MMS's andel af de integrerede jordsystemer og DASA's andel af radiofrekvensdelen ligger begge under [5-15 %]\*.
150. Transaktionen kan også føre til integration uden produktrelationer på subsystemniveau mellem MMS's aktiviteter inden for kontrolcentre og DASA's aktiviteter inden for kontrolsystemernes radiofrekvensdel. I ingen af disse segmenter overstiger parternes markedsandele imidlertid [5-15 %]\*, hverken på europæisk eller globalt plan.
151. Hvad angår markederne for systemer til satellitbrugere, vil transaktionen skabe nogen overlapning mellem MMS og Nortel DASA Network Systems inden for VSAT-mikrostationer, der fungerer som brugergrænseflade til den endelige abonnent), og mobile terminaler (der har samme funktion som VSAT'er, men er beregnet til mobil brug). På ingen af disse markeder overstiger parternes samlede andele af salget imidlertid [5-15 %]\*, hverken globalt eller på europæisk plan.
152. På baggrund heraf synes den anmeldte transaktion ikke at ville skabe eller styrke en dominerende stilling på markederne for jordsegmentet af satellitsystemer, som vil bevirke, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt.

---

<sup>16</sup> Se f.eks. sag nr. IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS : fodnote 16.

## **V. TILSAGN OG VURDERING**

153. Den 24. januar 2000 afgav parterne en række tilsagn for at fjerne Kommissionens konkurrencemæssige betænkeligheder. Den 25. februar 2000 indgav parterne ændrede tilsagn for at tage hensyn til en række justeringer, som Kommissionen havde krævet, først og fremmest på baggrund af resultaterne af markedsundersøgelsen. Tilsagnetenes fulde ordlyd er vedhæftet denne beslutning som bilag.
154. Som beskrevet i punkt 84 og 92 vil gennemførelsen af disse tilsagn fjerne Kommissionens frygt for, at den påtænkte fusion vil skabe en dominerende stilling på det franske marked for militære kommunikationssatellitter og på det europæiske marked for mekaniske hjul.

## **VI. ACCESSORISKE BEGRÆNSNINGER**

155. Parterne og deres oprindelige moderselskaber (Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler og BAe) har indgået en konkurrenceaftale om ikke at udføre visse aktiviteter (f.eks. produktion af satellitter, rumfartsinfrastruktur og visse satellitkomponenter og subsystemer), som Astrium fremstiller. Denne klausul gælder, så længe de deltagende virksomheder har interesser i Astrium-koncernen eller et af dens moderselskaber.
156. Denne begrænsning understreger, at parterne og deres moderselskaber trækker sig endeligt ud af det forretningsområde, Astrium har fået eneret til. Imidlertid synes omfanget af denne aftale at overstige, hvad der er direkte forbundet med og nødvendigt for at gennemføre den anmeldte fusion, da konkurrenceaftalen fortsat vil gælde, selv når parterne eller deres moderselskaber kun har ikke-kontrollerende aktieposter i Astrium eller selskabets moderselskaber, og dermed i tilfælde, hvor disse virksomheder ikke vil have nogen mulighed for at udøve afgørende indflydelse på Astrium.
157. Denne konkurrenceaftale er direkte forbundet med og nødvendig for gennemførelsen af den anmeldte fusion og er derfor kun omfattet af denne beslutning i det omfang, parterne eller deres moderselskaber har en kontrollerende aktiepost i Astrium eller selskabets moderselskaber.

## **VII. KONKLUSION**

158. Kommissionen konkluderer, at parternes tilsagn er tilstrækkelige til at fjerne de konkurrencemæssige betænkeligheder, som Kommissionen pegede på under sin undersøgelse af transaktionen, og som er beskrevet ovenfor.
159. I medfør af fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, og på betingelse af, at ovennævnte tilsagn, der er vedhæftet denne beslutning som bilag, overholdes, kan Kommissionen derfor erklære transaktionen for forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen, da den ikke skaber eller styrker en dominerende stilling, som bevirker, at den effektive konkurrence i EØS eller en væsentlig del heraf hæmmes betydeligt -

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING :

*Artikel 1*

På betingelse af, at de tilsagn, der er kort beskrevet ovenfor og gengivet i deres fulde form i bilaget, overholdes, erklæres den fusion, der blev anmeldt den 29. oktober 1999 om oprettelse af Astrium, for forenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

*Artikel 2*

Denne beslutning er rettet til:

Matra Marconi Space N.V  
c/o Price Waterhouse Vooren  
Konninginnegracht  
NL-2514AA Haag  
Nederlandene

DaimlerChrysler  
D – 70546 Stuttgart  
Tyskland

På Kommissionens vegne

Medlem af Kommissionen

## **BILAG**

### **TILSAGN**

Under nedenstående forudsætninger og uden at indskrænke sine rettigheder i henhold til gældende love og bestemmelser afgiver DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") og Matra Marconi Space NV ("MMS") (under et "parterne") følgende tilsagn ("tilsagnet") i forbindelse med Astrium-transaktionen, som blev anmeldt til Kommissionen den 29. oktober 1999 ("transaktionen").

Dette tilsagn træder i kraft ved modtagelsen af Kommissionens beslutning om at godkende transaktionen ("ikrafttrædelsesdato"). Parterne vil påtage sig følgende:

#### **1. Enhedsfremdriftssystemer**

Astrium N.V. eller ethvert af selskabets datterselskaber ("Astrium") skal udstede en specialiseret producent af subsystemer/udstyr [...] en ikke-eksklusiv langtidslicens til alle DASA's relevante intellektuelle ejendomsrettigheder (blandt andet i forbindelse med teknologi, knowhow, fremstillingsprocesser, -procedurer og relevante patenter), i overensstemmelse med den procedure, der er beskrevet i bilag 1 og 4, til at fremstille og sælge enhedsfremdriftssystemer, som i øjeblikket fremstilles af DASA eller selskabets søsterselskaber, til anvendelse på Spacebus 3000-plattformen. Som en del af licensen skal parterne sørge for, at Astrium på licenstagernes anmodning og til kostprisen i en tilstrækkelig lang periode efter udstedelsen af licensen yder al den tekniske bistand, der med rimelighed er nødvendig for at give licenstageren mulighed for uafhængigt af Astrium at fremstille det relevante produkt og/eller yde integrationstjenester med sit eget personale.

#### **2. Kemiske raketmotorer**

Som supplement til licensen til enhedsfremdriftssystemer skal Astrium udstede en specialiseret producent af subsystemer/udstyr [...] en ikke-eksklusiv langtidslicens til alle DASA's relevante intellektuelle ejendomsrettigheder (blandt andet i forbindelse med teknologi, knowhow, fremstillingsprocesser, -procedurer og relevante patenter), i overensstemmelse med den procedure, der er beskrevet i bilag 1 og 4, til at fremstille og sælge raketmotorer med to drivmidler til samme anvendelse som nævnt i punkt 1 ovenfor. Som en del af licensen skal parterne sørge for, at Astrium på licenstagernes anmodning og til kostprisen i en tilstrækkelig lang periode efter udstedelsen af licensen yder al den tekniske bistand, der med rimelighed er nødvendig for at give licenstageren mulighed for uafhængigt af Astrium at fremstille det relevante produkt med sit eget personale.

#### **3. Mekaniske hjul**

Astrium skal frasælge MMS' division for mekaniske hjul i Det Forenede Kongerige, som beskrevet i bilag 2, til en passende køber. Frasalget skal ske efter den procedure, der er beskrevet i bilag 3 og 4. Indtil frasalget skal Astrium sørge for, at

MMS' division for mekaniske hjul drives på normal vis i overensstemmelse med tidligere forretningspraksis og med en fornuftig forretningsmands omhu, samt at der træffes alle rimelige forholdsregler for at beskytte og bevare værdien af de relevante aktiver.

I en periode på [...] \* efter frasalget forpligter Astrium sig til ikke at konkurrere med køberen af divisionen for mekaniske hjul og til ikke at søge at hverve køberens ansatte.

#### **4. Fartøjernes styresystemer**

Astrium skal udstede en specialiseret producent af subsystemer/udstyr [...] \* en ikke-eksklusiv langtidslicens til DASA's relevante intellektuelle ejendomsrettigheder (blandt andet til patenter), i overensstemmelse med den procedure, der er beskrevet i bilag 1 og 4, til at fremstille (på grundlag af kundens tegninger) og sælge DASA's system til kontrol af flyvestilling og kredsløb til anvendelse på Spacebus 3000-plattformen, herunder fartøjets computersystem og dets software til anvendelse på Spacebus 3000-plattformen. Som en del af licensen skal parterne sørge for, at Astrium på licenstagernes anmodning og til kostprisen i en tilstrækkelig lang periode efter udstedelsen af licensen yder al den tekniske bistand, der med rimelighed er nødvendig for at give licenstageren mulighed for uafhængigt af Astrium at fremstille det relevante produkt med sit eget personale.

Matra Marconi Space N.V.  
GmbH

DASA Dornier Raumfahrt Holding

\_\_\_\_\_  
Navn:

\_\_\_\_\_  
Navn:

Titel:

Titel:

**BILAG 1**  
**LICENCER**

Parterne aftaler at udstede de licenser, der omtales i tilsagnets punkt 1, 2, og 4 ("licenserne"), efter følgende procedure:

Parterne skal sørge for, at Astrium udsteder den relevante licens på grundlag af en rimelig royalty til en passende licenstagere, som skal godkendes af Kommissionen ("licenstagere"), senest [...] \* efter ikrafttrædelsesdatoen.

1. Licenstagere skal være i stand til uafhængigt at fremstille det relevante produkt og/eller yde de relevante integrationstjenester. Især skal den potentielle licenstagere have tilstrækkelige færdigheder og produktions- og afprøvningsfaciliteter inden for det relevante forretningsområde.
2. For at bistå Kommissionen med at afgøre, om en foreslået licenstagere er egnet, fremsætter parterne et fuldt dokumenteret og begrundet forslag, som giver Kommissionen mulighed for at fastslå:
  - i) at parterne ikke har egne materielle interesser (direkte eller indirekte) i licenstagere,
  - ii) at licensen giver licenstagere mulighed for at fungere som en rentabel konkurrent på markedet, og
  - iii) at licensen er passende og tilstrækkelig, især med hensyn til varighed og teknisk bistand, som skal give licenstagere mulighed for uafhængigt at fremstille det relevante produkt og/eller yde de relevante integrationstjenester.
3. Parterne skal på forhånd anmode om Kommissionens godkendelse af det relevante endelige udkast til licens. Denne godkendelse kan ikke afvises uden begrundelse. Anmodningen om godkendelse skal indgives samtidigt med anmodningen om godkendelse af licenstagere.
4. Senest ti (10) dage efter ikrafttrædelsesdatoen udpeger parterne en uafhængig og erfaren administrator ("den midlertidige administrator") til at føre tilsyn med og kontrollere, at parterne overholder dette tilsagn.
5. Hvis parterne ikke har udstedt den relevante licens senest [...] \* efter ikrafttrædelsesdatoen, skal de give den midlertidige administrator uigenkaldeligt mandat til i overensstemmelse med bestemmelserne i bilag 4 at udstede licensen på de bedst mulige vilkår inden for en frist på [...] \*.
6. Snarest muligt efter udpegelsen af den midlertidige administrator skal parterne sørge for, at vedkommende indhenter Kommissionens forudgående godkendelse af en liste over potentielle licenshavere udarbejdet efter foreløbige drøftelser med parterne på grundlag af de kriterier, der er anført ovenfor i punkt 1 og 2. Parterne skal sørge for, at den midlertidige administrator holder Kommissionen løbende underrettet om igangværende drøftelser med potentielle licenstagere.
7. Udpegelsen af den midlertidige administration skal ske i overensstemmelse med proceduren i bilag 4.

## **BILAG 2**

### **(FORRETNINGSEMMELIGHEDER)**

#### **BESKRIVELSE AF MMS' DIVISION FOR MEKANISKE HJUL**

MMS' division for mekaniske hjul består af følgende:

1. De af MMS' materielle anlægsaktiver, der hører under divisionen for mekaniske hjul ("divisionen"), herunder:
  - [...]\*
2. Alle rettigheder til relevante kontrakter, der vedrører divisionen, og detaljerede oplysninger om kunder og leverandører.
3. Alle MMS' intellektuelle ejendomsrettigheder i forbindelse med design af mekaniske hjul og produktionsbeskrivelser samt divisionens produktionsoptegnelser og -processer.
4. [...]\*



## **BILAG 3**

### **FRASALG**

Parterne aftaler at opfylde de forpligtelser, der er nævnt i tilsagnets punkt 3, i overensstemmelse med følgende procedure:

1. Parterne skal sørge for, at Astrium frasælger MMS' division for mekaniske hjul ("divisionen") til en passende køber ("køberen"), som Kommissionen skal godkende, senest [...] \* efter ikrafttrædelsesdatoen (periode 1).
2. Køberen skal være i stand til uafhængigt at fremstille det relevante produkt. Især skal han have tilstrækkelige færdigheder og produktions- og afprøvningsfaciliteter inden for det relevante forretningsområde.
3. For at bistå Kommissionen med at afgøre, om en foreslået køber er egnet, fremsætter parterne et fuldt dokumenteret og begrundet forslag, som giver Kommissionen mulighed for at fastslå:
  - i) at parterne ikke har egne materielle interesser (direkte eller indirekte) i køberen, ii) at salget giver køberen mulighed for uafhængigt at fremstille det relevante produkt, og iii) at køberen på tidspunktet for indgåelsen af købsaftalen har eller med rimelighed kan forventes at få alle de nødvendige godkendelser af købet fra de relevante konkurrencemyndigheder i EU.
4. Senest ti (10) dage efter ikrafttrædelsesdatoen udpeger parterne en uafhængig og erfaren administrator ("den midlertidige administrator") til at føre tilsyn med og kontrollere, at parterne overholder tilsagnet i periode 1.
5. Hvis Kommissionen ikke har godkendt en køber af divisionen senest [...] \* efter ikrafttrædelsesdatoen, skal parterne give den midlertidige administrator uigenkaldeligt mandat til i overensstemmelse med bestemmelserne i bilag 4 at frasælge divisionen. Mandatet skal have en varighed på [...] \* efter udløbet af periode 1 (periode 2).
6. Snarest muligt efter sin udpegelse skal den midlertidige administrator indhente Kommissionens forudgående godkendelse af en liste over potentielle købere udarbejdet efter foreløbige drøftelser med parterne. Den midlertidige administrator skal holde Kommissionen løbende underrettet om igangværende drøftelser med potentielle købere.
7. Udpegelsen af den midlertidige administration skal ske i overensstemmelse med proceduren i bilag 4.

## **BILAG 4**

### **GENERELLE BESTEMMELSER**

1. Parterne skal foreslå Kommissionen navnet på en uafhængig og erfaren institution, som de finder passende som administrator. Dette forslag skal fremsættes senest ti (10) arbejdsdage efter den dato, hvor forpligtelsen til at udpege en administrator træder i kraft. Kommissionen kan vælge at godkende eller afvise den foreslåede institution i overensstemmelse med punkt 10 nedenfor. Hvis den foreslåede institution afvises, skal parterne fremlægge navnene på mindst to andre institutioner senest fem (5) arbejdsdage efter at have modtaget meddelelsen om afvisningen. Hvis Kommissionen godkender mere end ét navn, kan parterne frit vælge, hvem af de to godkendte der skal udpeges til administrator. Hvis Kommissionen afviser alle de yderligere navne, designerer Kommissionen en administrator, som parterne skal udpege.
2. Administratoren skal udpeges senest fem (5) arbejdsdage efter Kommissionens eksplicitte eller implicitte godkendelse, jf. punkt 1, 8 og 10.
3. Sammen med deres anmodning om Kommissionens godkendelse af forslaget til administrator skal parterne forelægge et udkast til mandat, der indeholder en detaljeret beskrivelse af mandatets omfang (herunder et incitament for administratoren til at bestræbe sig for at sørge for en hurtig transaktion af størst mulig værdi) og af institutionens ansvarsområder under mandatet. Efter rimelig anmodning fra Kommissionen skal parterne ændre udkastet til mandat for at sikre, at det er i overensstemmelse med dette tilsagn. Når mandatet er udført, er parterne ikke længere bemyndigede til at foretage ændringer heraf uden Kommissionens forudgående godkendelse.
4. Administratorens mandat omfatter følgende ansvarsområder:
  - (i) At føre tilsyn med, at parterne på tilfredsstillende måde opfylder de forpligtelser, de har indgået med dette tilsagn (i det omfang de hører ind under administrators mandat).
  - (ii) At aflægge skriftlige rapporter til Kommissionen om udviklingen i udøvelsen af mandatet med anførelse af eventuelle områder, hvor administrator ikke har været i stand til at udøve sit mandat. Disse rapporter skal aflægges på engelsk senest ti (10) arbejdsdage efter afslutningen af hver tomånedersperiode efter udpegelsen af administratoren eller på andre tidspunkter/med andre intervaller, som Kommissionen angiver, og skal omhandle udviklingen i de foregående to måneder. Parterne skal samtidig have tilsendt en ikke-fortrolig kopi af rapporterne.
  - (iii) At aflægge skriftlig eller mundtlig rapport, når som helst Kommissionen anmoder herom, om forhold, der hører under administrators mandat. Parterne skal samtidig have tilsendt en ikke-fortrolig kopi af alle yderligere skriftlige rapporter og skal straks underrettes om det ikke-fortrolige indhold af alle mundtlige rapporter.

5. Hvis tilsagnet kræver, at administrators mandat skal omfatte mulighed for at forhandle og foreslå en licenstagere eller en køber, skal administrator:
  - (i) efter at have drøftet sagen med parterne hurtigst muligt underrette Kommissionen om, hvem de potentielle licenshavere eller købere er, og anføre, hvorfor han på grundlag af ovenstående kriterier mener, at de vil være egnede som licenstagere eller købere
  - (ii) afslutte forhandlingerne med alle potentielle købere, hvis Kommissionen finder, at de er uegnede
  - (iii) forhandle med henblik på at indgå en bindende aftale (hvis transaktionen gennemføres), hvori der tages hensyn til parternes økonomiske interesser (dvs. opnå den højst mulige pris og de bedst mulige vilkår inden for rammerne af administrators mandat).
6. Parterne skal give administrator al den bistand og alle de oplysninger, herunder kopier af alle relevante dokumenter, som han med rimelighed skal bruge for at udføre sit mandat. Kun eventuelle sikkerhedshensyn kan begrænse administrators adgang til Astriums personale, bøger, optegnelser, dokumenter, faciliteter og tekniske oplysninger om fremstilling af de relevante produkter, som licensen omhandler, eller til nogen anden for relevante oplysninger, som administrator med rimelighed anmoder om. Denne adgang kan dog være begrænset af omfanget af administrators mandat.
7. Så snart den specifikke opgave, administrator har fået overdraget, er løst, afsluttes hans mandat til løsning heraf, når Kommissionen på forhånd har godkendt dette. Kommissionen kan imidlertid når som helst kræve, at administrator genudnævnes, hvis det senere viser sig, at den relevante løsning ikke er gennemført fuldstændigt tilfredsstillende.
8. Hvis Kommissionen ikke senest femten (15) efter at have modtaget en fuldt dokumenteret og begrundet anmodning skriftligt har afvist ethvert forslag, der er forelagt den til godkendelse i forbindelse med dette tilsagn, vil forslaget blive betragtet som godkendt.
9. Hvis exceptionelle omstændigheder gør det umuligt eller meget vanskeligt at overholde den tidsplan, der er anført heri, og parterne forelægger Kommissionen rimelige beviser for sådanne exceptionelle omstændigheder, kan de frister for opfyldelse af tilsagnet, der er anført i bilag 1 og 3, forlænges efter aftale mellem parterne og Kommissionen.
10. Alle anmodninger eller forslag, der kræver Kommissionens godkendelse, sendes til Direktøren for Direktorat B, Generaldirektoratet for Konkurrence, 150, Avenue de Cortenberg, 1000 Bruxelles. Alle meddelelser til parterne sendes til udvalgte personer, hvis navne meddeles Kommissionen inden ikrafttrædelsesdatoen.