

Entscheidung der Kommission

vom 21. März 2000

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen

(Sache Nr. IV/M.1636 – MMS/Dasa/Astrium)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EWG) des Rates Nr. 4064/89 vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹ in der Fassung der Verordnung (EG) Nr. 1310/97², insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 3. Dezember 1999 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. Am 29. Oktober 1999 wurde bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen ("Fusionskontrollverordnung") ein Zusammenschlussvorhaben angemeldet, dem zufolge das Unternehmen Matra Marconi Space N.V. ("MMS") und die DaimlerChrysler Aerospace AG ("Dasa") - letztere über die Tochtergesellschaft Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") - die gemeinsame Kontrolle über das neu gegründete Raumfahrtunternehmen Astrium erwerben, auf das MMS sein gesamtes Geschäft und

¹ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

² ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.

die Dasa den größten Teil ihrer Geschäftstätigkeiten im Bereich Raumfahrtsysteme übertragen wollen.

2. Am 3. Dezember 1999 beschloss die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung, ein förmliches Prüfverfahren in dieser Sache einzuleiten, nachdem sie festgestellt hatte, dass der angemeldete Zusammenschluss Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

I. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN UND DAS VORHABEN

3. MMS ist ein von Matra Hautes Technologies S.A.S. und Marconi Electronic Systems Limited gemeinsam beherrschtes Unternehmen, das hauptsächlich Raumfahrtsysteme, einschließlich Satelliten und deren Nutzlasten, Teilsysteme für Trägerraketen und bemannte Raumfahrzeuge, Bodenstationen und diverse andere Teilsysteme sowie technische Produkte herstellt und vertreibt.
4. Matra Hautes Technologies gehört zu dem französischen Unternehmen Aérospatiale-Matra, dessen Hauptgeschäftsinteressen in den Bereichen zivile und militärische Luft- und Raumfahrt, Lenkwaffen, Informationsindustrie und Telekommunikation liegen. Im Raumfahrtbereich übt das Unternehmen - neben der Beteiligung an MMS - beherrschenden Einfluss auf diverse Firmen aus, die Trägersysteme, Raumfahrt-Infrastruktursysteme und Raumfahrzeugausrüstungen anbieten. Aérospatiale-Matra wird vom französischen Staat und vom französischen Lagardère-Konzern beherrscht, der auch in der Automobilindustrie und in der Medienbranche aktiv ist.
5. Marconi Electronic Systems, ein ehemaliges Tochterunternehmen der General Electric Company, wurde nach seiner Fusion mit British Aerospace plc in BAe Systems plc umbenannt. BAe Systems ist eine Unternehmensgruppe mit Sitz im Vereinigten Königreich, die sich auf zivile und militärische Luftfahrzeuge, Lenkwaffen, Schiffbau sowie Rüstungselektronik spezialisiert hat. Im Raumfahrtbereich übt die Gruppe - neben der Beteiligung an MMS - beherrschenden Einfluss auf eine Reihe von Firmen aus, die Ausrüstungen für Raumfahrzeuge anbieten.
6. DDRH wird von der deutschen Dasa, in der der DaimlerChrysler-Konzern sein Luft- und Raumfahrtgeschäft zusammengefasst hat, allein beherrscht. Im Raumfahrtbereich übt die Dasa - neben den Geschäftstätigkeiten, die sie auf Astrium übertragen wird - insbesondere beherrschenden Einfluss auf die Eurokot Launch Services GmbH aus, die Raketenstarts durchführt. Der DaimlerChrysler-Konzern, zu dem die Dasa gehört, ist darüber hinaus in der Automobilindustrie und im Dienstleistungssektor tätig.
7. Das Gemeinschaftsunternehmen Astrium wird nach einer entsprechenden Aktionärsvereinbarung zu gleichen Teilen von MMS und DDRH beherrscht werden. Es wird sämtliche Geschäftstätigkeiten von MMS (Raumfahrtsysteme und -teilsysteme) und alle Dasa-Geschäfte übernehmen, die bislang von der Dasa-Tochter Dornier Satellitensysteme GmbH (Satellitensysteme und -teilsysteme) und dem Dasa-Geschäftsbereich Raumfahrt-Infrastruktur (Raumfahrt-Infrastruktursysteme und Trägersysteme) wahrgenommen werden. Astrium soll als eine multinationale Gesellschaft mit grenzüberschreitenden Geschäftsfeldern betrieben werden, die hauptsächlich über drei rechtliche Einheiten mit Sitz in Frankreich, Deutschland bzw. dem Vereinigten Königreich tätig wird.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS

8. Astrium wird von MMS und der Dasa ("die beteiligten Unternehmen") gemeinsam kontrolliert werden. Der vierköpfige Vorstand, in den jedes der beteiligten Unternehmen zwei Vertreter entsendet, wird durch einstimmigen Beschluss der Anteilseigner ernannt. Alle wichtigen geschäftspolitischen und -strategischen Entscheidungen von Astrium wie die Festlegung des "mid-term plan" (entspricht dem Geschäftsplan) und des Jahresbudgets oder die Bestellung (bzw. deren Rücknahme) gesetzlicher Vertreter der Betriebsgesellschaften setzen die einstimmige Zustimmung von MMS und Dasa voraus. Damit ist der Tatbestand der gemeinsamen Kontrolle über Astrium gegeben, denn MMS und Dasa können wichtige, die Geschäftsstrategie des Unternehmens betreffende Beschlüsse nur im Einvernehmen treffen.
9. Astrium wird ferner auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen, da es sämtliche Tätigkeiten von MMS und die meisten Raumfahrtgeschäfte der Dasa übernimmt, wodurch es Zugang zu allen Vermögensgegenständen, Personalressourcen, Produktionsanlagen sowie Vertriebs- und Kundendienstnetzen erhält, die es benötigt, um die Geschäfte dauerhaft betreiben zu können.
10. Vor diesem Hintergrund stellt das fragliche Vorhaben einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung dar.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

11. Die beteiligten Unternehmen setzten 1998 zusammen weltweit mehr als 5 Mrd. EUR³ um; gemeinschaftsweit erzielten sie einen Umsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR, aber nicht mehr als zwei Drittel davon in ein und demselben Mitgliedstaat. Das angemeldete Zusammenschlussvorhaben hat somit gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung. Der Sachverhalt erfüllt nicht die Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit mit der EFTA-Überwachungsbehörde im Sinne des EWR-Abkommens.

IV. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

12. Astrium soll komplette Systeme, Teilsysteme und Ausrüstungen für die Raumfahrt herstellen und vertreiben. Raumfahrtsysteme bestehen, wie die Kommission bereits in früheren Entscheidungen⁴ festgestellt hat, in der Regel aus zwei Grundelementen, d. h. einem Raumsegment (Satellit, Raumstation, Trägerrakete usw.) und einem Bodensegment, mit dem entweder das Raumsegment gesteuert und geregelt wird (zur Einhaltung der Umlaufbahn und der Missionsparameter usw.) oder das als Schnittstelle für die Kommunikation (z. B. für die Übertragung von Sprach- und

³ Der Umsatz wurde nach Maßgabe des Artikels 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Mitteilung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes im Sinne der Fusionskontrollverordnung (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 25) ermittelt. Umsatzdaten für den Zeitraum vor dem 1. Januar 1999 wurden in ECU (auf Basis der durchschnittlichen Wechselkurse) berechnet und anschließend im Verhältnis 1:1 in Euro umgerechnet.

⁴ Siehe z. B. die Sachen Nr. IV/M.437 - Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (ABl. C 245 vom 1.9.1994, S. 9) und Nr. IV/M. 1185 - Alcatel/Thomson-CSF-SCS (ABl. C 272 vom 1.9.1998, S. 5).

Datensignalen) mit dem Raumsegment dient. Raumsegmente können weiterhin in Satelliten, Raumfahrt-Infrastruktursysteme und Trägerraketen untergliedert werden.

13. Der Zusammenschluss gibt keinen Anlass für Bedenken hinsichtlich des Wettbewerbs bei zivilen Kommunikationssatelliten, Satelliten-Bodenstationen und Raketenstartdiensten.
14. Die beteiligten Unternehmen bieten beide Beobachtungs- und Forschungssatelliten, Raumsonden, Raumfahrt-Infrastruktursysteme und Trägerausrüstungen an - Produktmärkte, bei denen die Kommission erhebliche wettbewerbsrechtliche Bedenken hat, welche sie am 3. Dezember 1999 zur Einleitung des Prüfverfahrens veranlassten. In dem aufgrund von Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung getroffenen Prüfbeschluss äußerte sie ferner ernsthafte Bedenken im Hinblick auf den Wettbewerb bei Systemen und Ausrüstungen für Trägerraketen. Auf diesen Märkten bestehen aber aus den in den Abschnitten A und C dieser Entscheidung dargelegten Gründen keine Gefahren für den Wettbewerb.
15. Schließlich haben beide Unternehmen auch bestimmte Satellitenausrüstungen sowie militärische Satelliten in ihrem Produktangebot. Es gibt starke Anhaltspunkte dafür, dass der Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf folgenden Märkten begründen oder verstärken würde:
 - mechanische Schwungräder für Satelliten in Europa⁵ (siehe Abschnitt A);
 - militärische Kommunikationssatelliten in Frankreich (siehe Abschnitt C).

⁵ Zum Zwecke dieser Entscheidung umfasst der Begriff "Europa" den EWR und die Schweiz (d. h. alle Mitgliedstaaten der Europäischen Weltraumorganisation ESA).

A. SATELLITEN

SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

Produktmärkte auf der Ebene der Hauptauftragnehmer

16. Satelliten sind komplexe Raumflugkörper, die in einer Umlaufbahn um einen Himmelskörper kreisen. Sie lassen sich, wie die Kommission bereits in früheren Entscheidungen⁶ dargelegt hat, in vier große Kategorien unterteilen: Kommunikations-, Navigations-, Beobachtungs- (Fernerkundungs-) und Forschungssatelliten. Satelliten können sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke eingesetzt werden.
17. Ein typischer Satellit besteht, vereinfacht gesagt, aus zwei Basiselementen: einer Plattform und einer Nutzlast. Während die Plattform - auch "Bus" genannt - die Grundstruktur bildet, welche die Stabilität und die Temperatur des Satelliten regelt, bestimmt die Nutzlast - konzipiert für die spezielle Aufgabe, für die der Satellit in die Erdumlaufbahn gebracht wird - die wichtigsten Parameter der Plattform.
18. Die Satellitenindustrie wird häufig in eine kommerzielle Sparte - Satelliten (in erster Linie Kommunikationssatelliten) für gewerbliche Betreiber - und eine institutionelle Sparte - v. a. Beobachtungs- und Forschungssatelliten, die im wesentlichen an Raumfahrtorganisationen wie die NASA, das staatliche französische Raumforschungszentrum CNES (Centre National d'Etudes Spatiales) oder die Europäische Weltraumorganisation ESA verkauft werden - unterteilt. Im Unterschied zu gewerblichen Betreibern, die sich in der Regel Satelliten mit bewährtem Baumuster durch internationale Ausschreibungen beschaffen, geben institutionelle Kunden spezielle, oftmals auf ihre besonderen Bedürfnisse zugeschnittene, Satelliten in Auftrag, wobei Wettbewerb in der Regel nur unter inländischen Anbietern, d. h. Hauptauftragnehmern für den Bau von Satelliten, stattfindet. Vor allem bei der ESA erfolgt die Beschaffung nach dem Grundsatz des angemessenen Rückflusses ("juste retour"), der besagt, dass Produktionsaufträge entsprechend dem Beitrag eines Mitgliedstaats zur Finanzierung der ESA an Unternehmen in dem betreffenden Mitgliedstaat vergeben werden.
19. Laut den beteiligten Unternehmen muss zwischen Kommunikationssatelliten einerseits und Beobachtungs- und Forschungssatelliten andererseits unterschieden werden, da diese beiden Produktgruppen jeweils spezifisches Know-how voraussetzen und nicht für den gleichen Kreis von Abnehmern bestimmt sind. Diese Einschätzung hat sich im Verlauf der von der Kommission angestellten Nachforschungen bestätigt. Ein weiterer Beleg dafür ist der Umstand, dass bei Satelliten für gewerbliche Abnehmer und bei Satelliten für institutionelle Kunden unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen gelten (s. o.). Kommunikationssatelliten auf der einen sowie Beobachtungs- und Forschungssatelliten auf der anderen Seite bilden somit zwei getrennte Produktmärkte.
20. Die Abgrenzung eines relevanten Produktmarkts, der Navigationssatelliten umfasst, erübrigt sich im vorliegenden Fall, da dieses Marktsegment sich in Europa noch in

⁶ Siehe z. B. die Sache Nr. IV/M.1185 - Alcatel/Thomson-CSF-SCS (a.a.O.).

einem sehr frühen Entwicklungsstadium befindet und keines der beteiligten Unternehmen solche Satelliten herstellt.

21. Kommunikationssatelliten für gewerbliche Kunden werden für den Betrieb in einer geostationären, mittleren oder erdnahen Umlaufbahn angeboten und entsprechend den englischen Bezeichnungen - "geosynchronous", "medium" bzw. "low earth orbit" - auch GEO-, MEO- bzw. LEO-Satelliten genannt. Ein wichtiger Meilenstein in dem Marktsegment war die Einführung von Multimedia-Kommunikationssatelliten, und zwar insbesondere komplexer LEO-Satellitensysteme wie Iridium oder Globalstar, die von privaten Konsortien finanziert und betrieben werden. In einer früheren Entscheidung⁷ hat die Kommission anhand bestimmter Faktoren (Kosten, Funktion und andere) zwischen geostationären Satelliten einerseits und erdnahen Satelliten sowie Satelliten auf einer mittleren Umlaufbahn andererseits unterschieden. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte im Bereich Satelliten für gewerbliche Abnehmer weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.
22. Institutionelle Kunden (in erster Linie Raumfahrtbehörden) kaufen im wesentlichen Beobachtungs- und Forschungssatelliten sowie Weltraumsonden, d. h. Raumfahrzeuge für die wissenschaftliche Erkundung des Sonnensystems und des weiteren Weltraums, ein. Dabei handelt es sich in der Regel um maßgeschneiderte Produkte, die für ganz bestimmte Einsätze (Missionen) gebaut werden: Meteorologie, Kartographie, Astronomie, Sonnenwindforschung usw.
23. Beobachtungs- und Forschungssatelliten sowie Raumsonden lassen sich nach Aussage der beteiligten Unternehmen zu einem Produktmarkt zusammenfassen (im folgenden als "Satelliten für institutionelle Kunden" bezeichnet). Diese Einschätzung findet eine Bestätigung in dem Umstand, dass bei den fraglichen Produktgruppen auf der Angebotsseite ein beträchtliches Maß an Substituierbarkeit gegeben ist, da die einschlägigen europäischen Hauptauftragnehmer normalerweise in allen Marktsegmenten tätig sind. Dafür spricht aber auch die Tatsache, dass bei den Erzeugnissen für institutionelle Kunden im wesentlichen ähnliche Wettbewerbsbedingungen herrschen, denn alle diese Produkte haben die gleichen Abnehmer mit ähnlichen Beschaffungsmethoden. Daneben scheint sich aber ein Markt für Beobachtungssatelliten für gewerbliche Kunden herauszubilden; außerdem gibt es aus den dargelegten Gründen offensichtlich keine nachfrageseitige Substituierbarkeit unter den Erzeugnissen der diversen Produktkategorien. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte im Bereich zivile Satelliten für institutionelle Kunden weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.
24. Kommunikations- und Beobachtungssatelliten können sowohl für zivile als auch für militärische Zwecke genutzt werden. Die Untersuchungen der Kommission haben ergeben, dass militärische Satelliten in der Regel die gleichen Plattformen haben wie zivile, deren Plattformen lediglich im Hinblick auf besondere Anforderungen wie Schutz vor äußeren Einflüssen, Datensicherheit usw. angepasst werden müssen. Ferner

⁷ Siehe Sache Nr. IV/35.518 – Iridium (ABl. L 16 vom 18.1.1997, S. 87).

gibt es Anhaltspunkte dafür, dass bei militärischen und zivilen Satelliten unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen gelten, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass nationale Regierungen Aufträge für militärische Systeme möglicherweise nur an inländische Hersteller vergeben. Die Nachforschungen der Kommission legen somit einen eigenen Produktmarkt für militärische Systeme nahe.

Produktmärkte auf der Ebene der Ausrüstungshersteller

25. Ein Standardsatellit besteht aus einer Plattform und einer Nutzlast (siehe Randnummer 17). Die Plattform, d. h. die Grundstruktur, regelt normalerweise die Stabilität und die Temperatur des Satelliten, hält den Satelliten in der jeweiligen Umlaufbahn und liefert elektrische Energie. Die Nutzlast bestimmt die wichtigsten Parameter der Plattform und führt die Funktionen aus, derentwegen der Satellit in die Umlaufbahn eingeschossen wird. Während ein und dieselbe Plattform für mehrere Anwendungen verwendet werden kann, ist die Nutzlast üblicherweise auf den Einsatz ausgerichtet, für den der Satellit bestimmt ist.
26. Plattform und Nutzlast bestehen ihrerseits aus einer Reihe von Teilsystemen (z. B. Antriebseinheiten oder Systeme zur Lage- und Bahnregelung im Fall der Plattform bzw. wichtige Instrumente für die Nutzlast) und Ausrüstungen (u. a. Erd- und Sternrichtungsgeber, Solarstromgeneratoren und Antennen). Die Ergebnisse der von der Kommission durchgeführten Untersuchungen legen nahe, dass alle diese Erzeugnisse jeweils eigene Produktmärkte bilden.
27. So scheint es insbesondere einen Markt für mechanische Schwungräder zu geben, die zur Regelung der Lage von Satelliten benötigt werden und für die es offenbar keine Substitution gibt, auch wenn bestimmte andere Ausrüstungen - namentlich Schubsysteme und magnetische Schwungräder - grundsätzlich die gleiche Funktion erfüllen können.
28. Schubsysteme können zwar zur Lageregelung verwendet werden, doch ihr Einsatz erfordert Treibstoff, der im Satellit gelagert werden muss. Da dies nur in begrenztem Umfang möglich ist, während mechanische oder magnetische Schwungräder mit der von entsprechenden Generatoren erzeugten Sonnenenergie auskommen, gelangen solche Schubsysteme in der Praxis nur bei sehr kurzlebigen Raumflugkörpern (mit einer Betriebsdauer von weniger als einem Jahr) und damit äußerst selten zur Anwendung. Außerdem setzen Schubsysteme ganz andere Techniken und ein anderes Know-how voraus; sie werden in der Regel auch nicht von ein und demselben Hersteller produziert.
29. Magnetische Schwungräder wiederum arbeiten zwar nach denselben Prinzipien wie mechanische Schwungräder, sie sind aber wesentlich leistungsfähiger und kostspieliger, so dass sie im Grunde nur bei Anwendungen zum Tragen kommen, die eine äußerst präzise Lageregelung (z. B. Beobachtungssatelliten) erfordern. Den beiden Schwungradarten liegen auch unterschiedliche Techniken und Know-how zugrunde; sie werden in Europa häufig nicht von ein und demselben Hersteller angeboten.
30. Die Ergebnisse der Nachforschungen der Kommission legen somit einen gesonderten Produktmarkt für mechanische Schwungräder nahe.

RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

Kommerzielle Kommunikationssatelliten

31. In früheren Kommissionsentscheidungen⁸ wurde für Kommunikationssatelliten und deren Ausrüstungen ein weltweiter Markt ermittelt, da gewerbliche Abnehmer beim Kauf nicht an geographische Kriterien gebunden sind. Die beteiligten Unternehmen vertreten die Auffassung, dass die Wettbewerbsbedingungen in diesem Bereich homogen genug sind, um von einem globalen Markt ausgehen zu können; so holten die Abnehmer ihre Angebote bei verschiedenen Lieferanten in Europa und den USA ein und erteilten auch ihre Aufträge entsprechend.
32. Wie in der Entscheidung in der Sache *Aérospatiale/Matra* vom 28. April 1999⁹ festgestellt, dürfen in den USA hergestellte Satelliten, Satellitenkomponenten und Teilsysteme nur mit Genehmigung des amerikanischen Verteidigungsministeriums ausgeführt werden. Dieses Ausfuhrgenehmigungsverfahren wurde kürzlich durch eine Änderung der amerikanischen Vorschriften über den internationalen Handel mit Waffen (International Traffic in Arms Regulation, ITAR) geändert und die Zuständigkeit für den Export kommerzieller Kommunikationssatelliten und dazugehöriger Ausrüstungen vom Wirtschaftsministerium zurück auf das Außenministerium übertragen. Ob dies die Wettbewerbsbedingungen für kommerzielle Satelliten beeinträchtigen kann, muss nun geprüft werden.
33. Als Reaktion auf die Befragung der Kommission brachten einige Dritte ihre Sorge darüber zum Ausdruck, diese Änderung könne ein strengeres Ausfuhrgenehmigungsverfahren zur Folge haben, dadurch Verzögerungen bei der Lieferung von Satellitenkomponenten aus den USA bewirken und den Einsatz dieser Komponenten des höheren Risikos wegen für nicht-amerikanische Systemführer erschweren. Andere gaben zu bedenken, ein strengeres Ausfuhrgenehmigungsverfahren könnte umgekehrt auch europäischen Herstellern den Export bestimmter Komponenten in die USA erschweren, da die Spezifikationen der Produkte, die sich die amerikanischen Hauptauftragsnehmer beschaffen müssen, ausländischen Ausrüstungsherstellern u.U. nicht ohne weiteres zur Verfügung gestellt werden.
34. Alles in allem scheint diese Änderung im jetzigen Stadium (außer für einige sensible Technologien) jedoch nicht als wirkliches Hemmnis für den Handel zwischen Europa und den USA angesehen werden zu können. Dementsprechend gaben die meisten Dritten als Antwort auf die Befragung der Kommission an, dass sie die Märkte für Kommunikationssatelliten und deren Komponenten nach wie vor als weltweit ansehen, woraus auf die Globalität dieser Märkte geschlossen werden kann.

Zivile Satelliten für institutionelle Kunden

35. Beobachtungs- und Forschungssatelliten sowie Weltraumsonden werden in erster Linie von Raumfahrtbehörden in Auftrag gegeben (siehe Randnummer 22), wobei der Wettbewerb in der Regel auf inländische Systemführer beschränkt ist.

⁸ Siehe Sache Nr. IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems.

⁹ Siehe Sache Nr. IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale.

36. Bei der ESA gilt für die Beschaffung von Satelliten und dazugehörigen Ausrüstungen der im ESA-Gründungsübereinkommen verankerte Grundsatz des angemessenen Rückflusses, wonach die Organisation (i) “der Industrie aller [ESA-] Mitgliedstaaten soweit wie möglich Vorrang ein[räumt]” und (ii) gewährleistet, “dass alle [ESA-] Mitgliedstaaten in gerechter Weise, unter Berücksichtigung ihres finanziellen Beitrags [...] teilnehmen”. Dies lässt auf einen europäischen Markt für Beobachtungs- und Forschungssatelliten, Weltraumsonden und dazugehörige Ausrüstungen (einschließlich mechanischer Schwungräder) schließen.
37. In den Mitgliedstaaten, deren Raumfahrtbehörden bei der Hauptauftragsvergabe ähnlich verfahren, könnte auch ein nationaler Markt für Beobachtungssatelliten, Forschungssatelliten und Weltraumsonden bestehen. Bei gewerblichen oder institutionellen Abnehmern aus Ländern, in denen es keinen einheimischen Anbieter gibt (wie in Asien), könnte dagegen von einem globalen Markt ausgegangen werden, da sich diese Kunden ihre Systeme offensichtlich über weltweite Ausschreibungsverfahren beschaffen. Zum Zwecke dieser Entscheidung müssen jedoch weder diese räumlichen Märkte noch die Märkte für Satellitenausrüstungen weiter abgegrenzt werden, da sowohl bei einem nationalen als auch bei einem weltweiten Markt wirksamer Wettbewerb im Europäischen Wirtschaftsraum oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde

Militärische Satelliten

38. Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen umfasst der Markt für Militärsatelliten mindestens den EWR, was insbesondere an bi- und multilateralen europäischen Programmen (z.B. der Zusammenarbeit zwischen Frankreich, Italien und Spanien bei dem militärischen Aufklärungssatelliten Helios 1) abzulesen sei. Auch vergeben bestimmte Mitgliedstaaten die Hauptaufträge für Militärsatelliten offenbar im Wege offener Ausschreibungen, an denen sich Anbieter aus Europa und den Vereinigten Staaten beteiligen können. So hat sich Hughes an allen Ausschreibungen für die spanischen Hispasat I-Kommunikationssatelliten beteiligt, und nimmt Lockheed Martin am Ausschreibungswettbewerb um den britischen Skynet 5B-Satelliten teil.
39. Einige Mitgliedstaaten geben ihre militärischen Satelliten aber offenbar nach wie vor bei einheimischen Herstellern in Auftrag. Insbesondere das französische Verteidigungsministerium teilte mit, militärische Satelliten im Wege eines offenen Ausschreibungswettbewerbs zwischen MMS und Alcatel Space Industries ("Alcatel Space") zu beschaffen. Da der Wettbewerb damit auf inländische Systemführer beschränkt bleibt, besteht in Frankreich offenbar nach wie vor ein nationaler Markt für militärische Satelliten.
40. Bei den Ausrüstungen für diese Satelliten scheint es (mit Ausnahme einiger sensibler Produkte) keine Rückflussregelung zu geben. So nutzen militärische und zivile Satelliten in der Regel die gleiche Plattform, so dass der Hauptauftragnehmer diese von einem einzigen Lieferanten beziehen kann. Je nach Produkt können die Märkte für Militärsatellitenausrüstungen somit national oder global sein. Zum Zwecke dieser Entscheidung müssen diese räumlichen Märkte jedoch nicht weiter abgegrenzt werden, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im Europäischen Wirtschaftsraum oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG IM HINBLICK AUF KOMMERZIELLE KOMMUNIKATIONSSATELLITEN

41. Auf dem Markt für Kommunikationssatelliten gibt es keine Überschneidungen zwischen den Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen (und denen ihrer Muttergesellschaften). Dies gilt sowohl für die Systemföhrebene (auf der nur MMS tätig ist) als auch in bezug auf Ausrüstungen (eine Ebene, auf der Aérospatiale-Matra, MMS und Dasa zwar allesamt tätig sind, jedoch unterschiedliche Ausrüstungen herstellen). Allerdings wird der Zusammenschluss zu einer vertikalen Konzentration zwischen den Tätigkeiten von MMS als Hauptauftragnehmer und der Ausrüstungsproduktion der Dasa führen.
42. Einige dritte Lieferanten führten an, diese vertikale Konzentration könne den Wettbewerbsausschluss konkurrierender Ausrüstungshersteller oder Systemführer zur Folge haben. Doch gingen die durchschnittlichen Marktanteile von MMS bei den Tätigkeiten als Hauptauftragnehmer im Zeitraum 1994 bis 1998 (nach Wert) nicht über [10-15]* % hinaus und wird Astrium auch weiterhin der Konkurrenz anderer großer Hersteller, insbesondere der amerikanischen Unternehmen Hughes, Loral and Lockheed Martin, ausgesetzt sein. Bei den Ausrüstungen lag der durchschnittliche Anteil der Dasa im Zeitraum 1995 bis 1997 auf keinem der weltweiten Märkte für Satellitenausrüstungen über [20-30]* %.
43. Damit dürfte der angemeldete Zusammenschluss auf dem Markt für Kommunikationssatelliten und deren Ausrüstungen keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, die wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern könnte.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG IM HINBLICK AUF SATELLITEN FÜR INSTITUTIONELLE ABNEHMER

44. Sowohl MMS als auch Dasa sind in Europa als Hauptauftragnehmer der nationalen Raumfahrtbehörden und der ESA für Beobachtungssatelliten, Forschungssatelliten und Weltraumsonden tätig. Aérospatiale-Matra, MMS und Dasa stellen darüber hinaus bestimmte Ausrüstungen für diese Systeme her, zu denen chemische Korrekturantriebe (wie sie in chemischen Kleintriebwerken eingesetzt werden), Solarzellen (für Solarstromgeneratoren), mechanische Schwungräder und Erd- und Sonnenrichtungsgeber zählen.
45. Der Zusammenschluss wird somit eine horizontale Konzentration auf Systemföhrebene bewirken und eine vertikale Konzentration zwischen der Systemföhrebene und der Ausrüstungsproduktion der beteiligten Unternehmen und der Aérospatiale-Matra zur Folge haben.

Marktcharakteristika

46. Beobachtungssatelliten, Forschungssatelliten und Weltraumsonden werden in der Regel in mehrstufigen Projekten konzipiert, entwickelt, produziert und in die Umlaufbahn gebracht, wobei der Wettbewerb innerhalb bestimmter Projektabschnitte

* Teile dieses Textes wurden aus Gründen des Schutzes vertraulicher Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch eckige Klammern gekennzeichnet.

stattfindet. Somit handelt es sich um Ausschreibungsmärkte, auf denen der Wettbewerb davon abhängt, ob es Unternehmen gibt, die überzeugende Alternativen zu den Produkten der beteiligten Unternehmen bieten.

47. Ein weiteres Kennzeichen dieser Märkte besteht darin, dass die ESA bei ihrer Auftragsvergabe dem bereits erwähnten Grundsatz des angemessenen Rückflusses folgen muss (siehe Randnummer 36). Grob gesagt verpflichtet dieser die ESA, (i) Aufträge vorzugsweise an Unternehmen aus den ESA-Mitgliedstaaten zu vergeben und (ii) ein ausgewogenes Verhältnis zwischen dem Finanzbeitrag der ESA-Mitgliedstaaten und dem Anteil der Aufträge, die an Hersteller dieses Mitgliedstaats vergeben werden, zu gewährleisten.
48. Doch ist bei der Durchführung der einzelnen Programme ein gewisser Spielraum gegeben. So ist die Einhaltung des genannten Grundsatzes bei Forschungssatelliten und Weltraumsonden auf drei Jahre angelegt, d.h. die geographische Verteilung muss nicht bei jedem Satelliten und jeder Mission strikt eingehalten werden, sondern es reicht, wenn der Mindestrückfluss nach Ablauf der drei Jahre erreicht ist. Auch bei Beobachtungssatelliten werden zwar für jede Mission die Zielvorgaben für den Rückfluss festgelegt, doch kann der tatsächliche Wert um bis zu 20 % von diesen Zielvorgaben abweichen.
49. Dieser Spielraum ist jedoch insoweit begrenzt, als jeder unzureichende Rückfluss auszugleichen ist und der durchschnittliche Anteil der Unternehmen eines Mitgliedstaates auf einen bestimmten Zeitraum gerechnet dem Finanzbeitrag dieses Mitgliedstaats entsprechen muss.

Marktteilnehmer

50. In Europa gibt es nur vier Unternehmen, die als Systemführer für große oder komplexe Satelliten in Frage kommen: MMS, Dasa, Alcatel Space (ein französisches Unternehmen, dessen Kapital von dem Telekommunikationsgerätehersteller Alcatel und der in der Rüstungs- und Elektronikindustrie tätigen Gruppe Thomson-CSF gehalten wird) und Alenia Aerospazio (das zur Finmeccanica-Gruppe gehört). Für kleinere Projekte kommen als Hauptauftragnehmer darüber hinaus Kayser-Threde, OHB Systems und SSTL in Frage. Weltweit gibt es eine Reihe großer Konkurrenten, wie die US-amerikanischen Unternehmen TRW, Lockheed und Ball Aerospace.

Auswirkungen des Zusammenschlusses auf mögliche nationale oder weltweite Märkte

51. Legt man in den Mitgliedstaaten, in denen die nationalen Raumfahrtbehörden Satelliten für institutionelle Abnehmer ausschließlich über den einheimischen Markt beziehen, einen nationalen Markt für Beobachtungs- und Forschungssatelliten sowohl auf Systemführer- als auch auf Ausrüstungsanbieterebene zugrunde, führt der Zusammenschluss nicht zu Überschneidungen, da Dasa und MMS nicht in den gleichen Mitgliedstaaten tätig sind. Aus den gleichen Gründen gäbe auch die durch den Zusammenschluss bedingte vertikale Konzentration keinen Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken.
52. Auch bei Zugrundelegung eines weltweiten Marktes für Beobachtungssatelliten für gewerbliche Kunden und institutionelle Abnehmer, die auf keinen einheimischen Anbieter zurückgreifen können, ginge der Marktanteil der beteiligten Unternehmen

(berechnet nach Ordervolumen) nicht über [25-35]* % hinaus und blieben die Unternehmen der Konkurrenz anderer großer Systemführer (wie TRW mit [60-70]* %) ausgesetzt.

53. Damit dürfte der angemeldete Zusammenschluss - soweit Satelliten für institutionelle Kunden betroffen sind - weder auf einem nationalen noch einem weltweiten Markt eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, die wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern würde.

Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb zwischen Systemführern in Europa

54. Da in Europa jährlich nur wenige Beobachtungs- und Forschungssatelliten sowie Weltraumsonden in die Umlaufbahn gebracht werden, dürften die Marktanteile einer kurzen Zeitspanne die tatsächliche Marktposition eines Hauptauftragnehmers nicht angemessen widerspiegeln. Für die Zwecke dieser Entscheidung wurden die durchschnittlichen Marktanteile (nach Wert) deshalb für den Zeitraum 1994-1998 ermittelt.
55. Danach wird Astrium eindeutig der führende Hauptauftragnehmer institutioneller Kunden sein. Auf die Gründerunternehmen von Astrium entfielen im Bezugszeitraum nach Wert [45-55]* % der Satellitenverkäufe an institutionelle Abnehmer (MMS: [25-35]* %, Dasa: [15-25]* %), gefolgt von Alcatel Space ([30-35]* %) und Alenia Aerospazio [5-10]* %).

Alenia wird bei einer begrenzten Anzahl von Projekten eine echte Konkurrenz darstellen

56. Die Untersuchung der Kommission ergab, dass Alenia nur bei einer begrenzten Zahl von ESA-Projekten die Systemführerschaft übernehmen kann, da der durchschnittliche Beitrag Italiens zu den entsprechenden Satellitenprogrammen der ESA (12 %) weit unter dem Arbeitsanteil (20-25 %) liegt, den der Hauptauftragnehmer in der Regel übernehmen muss, dem bereits zitierten Grundsatz zufolge aber der Rückfluss an die Unternehmen eines Mitgliedstaates dessen Beitrag zu dem betreffenden Programm entsprechen muss. Auch wenn der tatsächliche Rückfluss (und damit Alenias Möglichkeiten, sich als Hauptauftragnehmer zu bewerben) von einem Projekt zum anderen schwanken und von den Zielvorgaben abweichen kann, sind die Möglichkeiten von Alenia, sich bei der ESA um die Systemführerschaft für Satelliten für institutionelle Abnehmer zu bewerben, insgesamt gesehen nur begrenzt.
57. Da Alenia jedoch innerhalb der ESA-Satellitenprogramme nach wie vor zentrale Aufgaben (wie die Integration von Nutzlast oder Plattform) übernehmen und darüber hinaus bei italienischen Programmen (unter Federführung der italienischen Raumfahrtbehörde) als Hauptauftragnehmer tätig werden kann, wird das Unternehmen auch weiterhin erfolgreich um eine Reihe europäischer Satelliten für institutionelle Abnehmer konkurrieren können. Die genannten Tätigkeiten dürften für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und das Verbleiben im Markt ausreichen, wofür auch die Tatsache spricht, dass das Unternehmen von der ESA den Zuschlag für die Systemführerschaft bei dem Forschungssatelliten Integral (der 2001 in die Umlaufbahn gebracht werden soll) erhalten hat.

Alcatel Space wird für Astrium bei den meisten Projekten eine echte Konkurrenz darstellen

58. Aus oben genannten Gründen wird sich der Wettbewerb im wesentlichen auf Alcatel Space und Astrium beschränken, Alenia bei bestimmten ESA-Programmen jedoch auch weiterhin in der Lage sein, am Wettbewerb um die Systemführerschaft teilzunehmen.
59. Alcatel Space scheint alle Voraussetzungen für einen echten Konkurrenten Astriums zu erfüllen: erstens ist das Unternehmen derzeit in der Lage, bei jeder Art von Satellit die Systemführerschaft zu übernehmen; zweitens hat die Anwendung des Rückflussprinzips für das Unternehmen keine Einschränkungen zur Folge, da der französische Beitrag zu den fraglichen Satellitenprogrammen der ESA (annähernd 23 %) fast dem durchschnittlichen Arbeitsanteil eines Hauptauftragnehmers entspricht.

Fehlende Möglichkeit, die Kosten des Konkurrenten über das Rückflussprinzip in die Höhe zu treiben

60. Es wurde argumentiert, Astrium könne bei ESA-Programmen für institutionelle Kunden möglicherweise die Kosten seiner Konkurrenten erheblich in die Höhe treiben. Begründet wurde dies damit, dass (i) diesem Grundsatz zufolge ein gewisser Teil aller Vertragsarbeiten in Deutschland und im Vereinigten Königreich durchgeführt werden muss (zusammen annähernd 29 %); (ii) die Position, über die Astrium in diesen Mitgliedstaaten verfügt, andere Systemführer von der Teilnahme des Unternehmens an diesen in Deutschland und im Vereinigten Königreich durchzuführenden Arbeiten abhängig mache; und iii) Astrium seine Preise für diese Mitarbeit so erhöhen könnte, dass entweder die Angebote seiner Konkurrenten nicht wettbewerbsfähig wären oder deren Margen so weit gedrückt würden, dass die Angebote nicht mehr rentabel sind.
61. Es gibt keinen Hinweis darauf, dass Astrium die Kosten von Alenia tatsächlich in die Höhe treiben könnte. Denn erstens würde in den Fällen, in denen Alenia am Wettbewerb um die Systemführerschaft teilnimmt, der Anteil des Unternehmens (und damit der Rückfluss nach Italien) dem Arbeitsanteil des Hauptauftragnehmers (20-25 %) entsprechen oder sogar über diesen hinausgehen. In diesen Fällen läge der italienische Anteil über den insgesamt zulässigen 12 %. Da die beteiligten Unternehmen nicht in Italien tätig sind und für den auf Italien entfallenden Teil der Arbeiten größtenteils von Alenia abhängen, wären sie für den größten Teil dieser 20 %-25 % auf die Mitarbeit Alenias angewiesen. Auf der anderen Seite könnte Alenia für den auf Frankreich entfallenden Teil der Arbeiten auf Alcatel Space zurückgreifen; auch könnte Alenia für einen gewissen Teil der auf das Vereinigte Königreich und auf Deutschland entfallenden Arbeiten andere Lieferanten aus diesen Ländern in Anspruch nehmen, so dass die Abhängigkeit Alenias von Astrium nicht über 20 % des gesamten Auftragswertes hinausginge. Astrium hängt damit in solchen Fällen nicht mehr von Alenia ab als umgekehrt, so dass Astrium nicht in der Lage sein dürfte, Alenias Kosten in die Höhe zu treiben.
62. Anders könnte sich die Lage für Alcatel Space darstellen, da das Unternehmen für einen gewissen Teil der auf Deutschland und das Vereinigte Königreich entfallenden Arbeiten auf Astrium zurückgreifen muss, Astrium derartigen Zwängen aber in weitaus geringerem Maße unterliegt, da das Unternehmen den auf Frankreich

entfallenden Teil der Arbeiten (über die ehemalige MMS-Frankreich) intern auffangen kann. Insgesamt kann das Argument, Astrium könne die Kosten von Alcatel Space erheblich in die Höhe treiben, hier aber nicht anerkannt werden.

63. Erstens ist darauf hinzuweisen, dass Astrium sich wegen der Notwendigkeit eines angemessenen Rückflusses und der starken Präsenz von Alcatel Space in bestimmten ESA-Mitgliedstaaten (wie Belgien, Spanien, Dänemark oder Norwegen) auch um die Mitarbeit von Alcatel Space bemühen muss. Dies macht das Unternehmen bei einem gewissen Teil seiner Aufträge von Alcatel Space abhängig und schränkt seine Möglichkeiten, die Kosten seiner Konkurrenten in die Höhe zu treiben, ein (da Alcatel Space im Gegenzug die Kosten von Astrium - wenngleich in geringerem Maße - erhöhen könnte).
64. Zweitens verfügt die ESA, auch wenn bei Satelliten für institutionelle Abnehmer der Gesamtpreis aufgrund maßgeschneiderter Aufträge oft schwer zu beurteilen ist, doch über ausreichende Erfahrungen, einen hinreichenden Überblick über die Aufgliederung der Preise sowie über Kostenbewertungsmodelle, die der Organisation die Feststellung erheblicher Preiserhöhungen ermöglichen. Darüber hinaus werden ESA-Projekte stufenweise durchgeführt und die Angebote sukzessiv für die einzelnen Projektabschnitte vorgelegt (siehe Randnummer 46). In einem solchen Fall würde die ESA über eine ausreichende gegengewichtige Nachfragemacht verfügen, um eine Preissenkung herbeizuführen. Dies würde die Möglichkeiten von Astrium, seine Preise für die auf Deutschland und das Vereinigte Königreich entfallenden Arbeiten zu erhöhen und dadurch die Kosten für Alcatel Space in die Höhe zu treiben, weiter einschränken.
65. Doch selbst wenn Astrium die Kosten von Alcatel Space in die Höhe treiben könnte, hätte eine solche Erhöhung nach Berechnungen der Kommission nur begrenzte Auswirkungen (und entspräche etwa 2-3 % des gesamten Auftragswerts). Die Wettbewerbsfähigkeit von Alcatel Space dürfte dadurch nicht wesentlich beeinträchtigt werden. Vielmehr könnte das Unternehmen eine solche Preiserhöhung aufgrund der Tatsache, dass die Marge eines Hauptauftragsnehmers in der Regel [...] % des gesamten Auftragswertes beträgt, ausgleichen. Astrium dürfte die Kosten von Alcatel Space deshalb nicht erheblich in die Höhe treiben können.

Fehlende Möglichkeit des Wettbewerbsausschlusses anderer Systemführer

66. Es wurde ferner argumentiert, dass Astrium zu einem bedeutenden Lieferanten bestimmter Ausrüstungen (wie Solarzellenanordnungen, mechanische Schwungräder, chemische Korrekturantriebe, Kryostate) würde. Es muss deshalb überprüft werden, ob Astrium nach dem Zusammenschluss in der Lage wäre, andere Systemführer, die sich diese Produkte auf dem freien Markt beschaffen müssen, vom Wettbewerb auszuschließen.
67. Astrium wird Lieferungen an konkurrierende Systemführer nicht beschränken können. Da die Zulieferer häufig erst nach den Hauptauftragnehmern ausgewählt werden, hätte Astrium keinen Anreiz zu einer solchen Maßnahme, die unter diesen Umständen lediglich den Absatz des Unternehmens verringern würde; außerdem dürfte die ESA Lieferbeschränkungen seitens Astrium ohnehin aufdecken und entsprechende Gegenmaßnahmen ergreifen. Die einzige potentielle Auswirkung des Zusammenschlusses könnte damit die Fähigkeit Astriums sein, die Kosten seiner

Konkurrenten durch höhere Preise für die genannten Ausrüstungen in die Höhe zu treiben.

68. Erstens werden die meisten der genannten Ausrüstungen (wie Solarzellenanordnungen, chemische Korrekturantriebe, Kryostate oder mechanische Schwungräder¹⁰) unter dem Dach von Astrium nur von Dasa, MMS und Aérospatiale-Matra produziert. Da aber sowohl MMS als auch Dasa bereits als Systemführer tätig sind, wird der Zusammenschluss die Wettbewerbsbedingungen bei diesen Produkten nicht wesentlich beeinträchtigen.
69. Zweitens zählen einige dieser Produkte (z.B. Kryostate) derzeit nicht zur Standardausrüstung eines Satelliten, sondern wurden in FTE-Programmen der ESA für spezielle Zwecke entwickelt. Bei diesen Produkten wird Astrium konkurrierende Systemführer nicht vom Wettbewerb ausschließen können, da die ESA entweder die Bekanntgabe der Ergebnisse dieser FTE-Programme an alle Submittenten verlangen oder entscheiden kann, das entsprechende Produkt direkt zu erwerben und es danach dem ausgewählten Hauptauftragnehmer zur Verfügung zu stellen.
70. Auch gibt es keinen Hinweis darauf, dass Astrium andere Systemführer mit Hilfe von Produkten ausschließen könnte, für die es in Europa keinen Alternativlieferanten gibt. Vielmehr zählen diese Produkte zur Standardausrüstung, bei der die üblichen Preismechanismen greifen und die beteiligten Unternehmen ihre Preise nicht wesentlich erhöhen können, ohne dass die ESA dies aufdecken und der Preiserhöhung entgegenwirken würde. Auch haben diese Produkte nur einen geringen Anteil am Wert eines Satelliten.
71. Damit dürfte der angemeldete Zusammenschluss bei den Hauptauftragnehmern von Satelliten für institutionelle Abnehmer keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, die wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern würde.

Auswirkungen des Vorhabens auf den europäischen Markt für Satellitenausrüstungen

72. MMS, Dasa und Aérospatiale-Matra stellen bestimmte Ausrüstungsgegenstände für Satelliten für institutionelle Abnehmer (wie Solarzellenanordnungen, mechanische Schwungräder, chemische Korrekturantriebe und Kryostate) her (siehe Randnummer 44). Da die beteiligten Unternehmen und Aérospatiale-Matra aber nicht die gleichen Ausrüstungen herstellen, wird das Vorhaben auf diesem Markt nicht zu Überschneidungen führen. Doch wird es bei den beteiligten Unternehmen zu einer vertikalen Konzentration zwischen dem Ausrüstungsgeschäft und der Systemführerschaft bei institutionellen Satelliten kommen.
73. Deshalb müssen die Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens auf den Markt für Satellitenausrüstungen untersucht werden. Vor allem einige dritte Lieferanten haben ihre Sorge darüber zum Ausdruck gebracht, dass das fusionierte Unternehmen (das für sie sowohl Großkunde als auch Konkurrent ist) ihre Wettbewerbsposition schwächen könnte, indem es beispielsweise bei Aufträgen, bei denen Astrium

¹⁰ Siehe Randnummern 78 bis 83.

Hauptauftragnehmer ist, die zum Unternehmen gehörigen Zulieferer begünstigt und/oder dritten Zulieferern härtere Auftragsbedingungen aufzwingt.

Ausrüstungen außer mechanische Schwungräder

74. Davon betroffen können theoretisch alle Ausrüstungen sein, die eines der beteiligten Unternehmen oder deren Muttergesellschaften derzeit produzieren und das andere beteiligte Unternehmen (oder beide) daneben noch von unabhängigen Lieferanten beziehen. Dazu zählen mechanische Schwungräder, Solarstromgeneratoren, Erd- und Sonnenrichtungsgeber, Ausrüstungen für den chemischen Antrieb (Apogäumtriebwerke, Tanks, Korrekturantriebe) usw. Außer bei mechanischen Schwungrädern gibt es jedoch keinen Hinweis darauf, dass das Vorhaben eine beherrschende Stellung der beteiligten Unternehmen in diesem Bereich bewirken könnte.
75. Erstens wären jedem Versuch Astriums, Lieferanten des eigenen Unternehmens zu begünstigen, insofern Grenzen gesetzt, als nach den ESA-Beschaffungsregeln Lieferanten normalerweise im Wege einer von der Organisation überwachten offenen Ausschreibung ausgewählt werden. Eine Begünstigung zum Unternehmen gehöriger Lieferanten wäre umso schwieriger, als in Fällen, in denen der Hauptauftragnehmer selbst an einer solchen Ausschreibung teilnehmen will, die Wahl des Lieferanten einem von der ESA bestellten Prüfungsausschuss übertragen wird.
76. Zweitens werden die meisten der genannten Produkte auch von Unternehmen außerhalb Frankreichs, Deutschlands und des Vereinigten Königreichs (wo Astrium tätig ist) produziert. Da die ESA bei der Beschaffung dem Grundsatz des angemessenen Rückflusses folgen, d.h. den Auftragswert anteilmäßig auf die Lieferanten aller teilnehmenden Länder verteilen muss, sind die Möglichkeiten Astriums, konzerneigene Lieferanten zu begünstigen oder fremden Lieferanten ungerechtfertigte Auftragsbedingungen aufzuzwingen, bei den genannten Ausrüstungsgegenständen äußerst begrenzt.
77. Für einen Großteil der genannten Produkte gibt es außerdem Anbieter, für die MMS und Dasa derzeit nicht die Hauptabnehmer darstellen. Diese blieben selbst dann wettbewerbsfähig, wenn es Astrium gelänge, unternehmenseigene Lieferanten zu begünstigen. Die Wettbewerbsposition dieser Lieferanten dürfte sich nach dem Zusammenschluss sogar noch weiter verbessern, da konkurrierende Systemführer (wie Alcatel Space und Alenia) es vorziehen dürften, ihren Bedarf bei unabhängigen Lieferanten zu decken.
78. Damit dürfte das angemeldete Vorhaben auf den europäischen Märkten für Satellitenausrüstungen keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, die wirksamen Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindern würde. Eine Ausnahme stellt lediglich der Markt für mechanische Schwungräder dar.

Mechanische Schwungräder

79. Mechanische Schwungräder werden in Europa nur von zwei Unternehmen hergestellt: MMS, das lediglich für den eigenen Bedarf fertigt und das deutsche Unternehmen Teldix, das die meisten europäischen Systemführer (und Kunden außerhalb Europas) beliefert.

80. Teldix erzielt einen erheblichen Teil seines Umsatzes mit den beteiligten Unternehmen und teilte mit, Skaleneffekte seien bei mechanischen Schwungrädern von großer Bedeutung. Sollte das fusionierte Unternehmen beschließen, seine Käufe bei Teldix einzuschränken und stattdessen bei MMS einzukaufen, würde dies die Wettbewerbsfähigkeit Teldix' stark beeinträchtigen.
81. Auch wäre Teldix weder durch die ESA-Beschaffungsregeln noch durch den Grundsatz des angemessenen Rückflusses wirklich geschützt (verkauft das Unternehmen doch größtenteils Teile für Kommunikationssatelliten, die nicht unter die ESA-Bestimmungen fallen, und handelt es sich zudem um ein deutsches Unternehmen).
82. Nach Auffassung der Kommission besteht deshalb die große Gefahr, dass die beteiligten Unternehmen nach dem Zusammenschluss die Wettbewerbsfähigkeit ihres einzigen Konkurrenten auf diesem Gebiet stark einschränken. Dies würde eine beherrschende Stellung auf dem europäischen Markt für mechanische Schwungräder bewirken und wirksamen Wettbewerb im EWR erheblich behindern.
83. Nachdem die Kommission den beteiligten Unternehmen ihre Bedenken mitgeteilt hatte, gaben diese eine Verpflichtungszusage ab (siehe Anhang), wonach MMS seinen Geschäftsbereich mechanische Schwungräder (einschließlich Sachanlagen, Liefer- und Kaufverträge, gewerbliche Schutzrechte und Personal) veräußern wird.
84. Bei Einlösung dieser Verpflichtung wäre MMS nicht länger auf diesem Markt tätig, wodurch die Bedenken der Kommission, der vorgeschlagene Zusammenschluss könne eine beherrschende Stellung auf dem europäischen Markt für mechanische Schwungräder bewirken, ausgeräumt würden.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG IM HINBLICK AUF MILITÄRISCHE SATELLITEN UND DEREN AUSTRÜSTUNGEN

85. Militärische Satelliten erfüllen in der Regel ähnliche Missionen wie kommerzielle oder institutionelle Satelliten. Sie nutzen normalerweise die gleichen Plattformen, müssen aber im Hinblick auf bestimmte Anforderungen, wie Schutz vor äußeren Einflüssen und Datensicherheit, angepasst werden. In Anbetracht dieser technischen Ähnlichkeiten, dem geringen Verkaufsvolumen und den erheblichen Skaleneffekten im Raumfahrtsektor scheint die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens als Systemführer bei militärischen Satelliten in der Regel davon abzuhängen, ob es auch im entsprechenden zivilen Bereich in großem Umfang tätig ist. Dies gilt besonders für militärische Kommunikationssatelliten, die in der Regel die gleichen Plattformen nutzen wie ihre zivilen Pendanten und aufgrund genormter Lösungen besonders große Skaleneffekte ermöglichen.
86. Aus den gleichen Gründen wie oben gibt es auch hier keinen Hinweis darauf, dass das Vorhaben den Wettbewerb bei militärischen Beobachtungs- und Forschungssatelliten oder den offenen Markt für militärische Kommunikationssatelliten beeinträchtigen könnte. Ebenso wenig gibt es Hinweise darauf, dass das Vorhaben eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Ausrüstungen bewirken oder verstärken könnte. Erstens wird der Zusammenschluss - da MMS und Dasa nicht in den gleichen Mitgliedstaaten tätig sind - die Wettbewerbsbedingungen bei diesen Produkten (insbesondere sensible Ausrüstungsgegenstände), deren Markt national ist, nicht wesentlich verändern.

Zweitens gehen die Marktanteile der beteiligten Unternehmen bei Ausrüstungen mit weltweitem Markt nicht über [20-30]* % hinaus.

87. Nach Auffassung der Kommission besteht allerdings die große Gefahr, dass das Vorhaben auf dem französischen Markt für militärische Kommunikationssatelliten, auf dem sich MMS und Alcatel im Rahmen einer offenen Ausschreibung jeweils um die Systemführerschaft bewerben, eine beherrschende Stellung von MMS begründen oder verstärken könnte.
88. Alcatel Space legt seinen Entwürfen für militärische Kommunikationssatelliten derzeit die Standardplattform "Spacebus 3000" zugrunde. Die Dasa liefert für diese Plattform eine Reihe von Teilsystemen und Ausrüstungen und scheint insbesondere der einzige Lieferant von Bordmanagementsystemen¹¹, Antriebssystemen vom Typ "Unified Propulsion Systems"¹² und chemischen Korrekturantriebe¹³ zu sein.
89. Der Kommissionsuntersuchung zufolge könnte es für Alcatel Space schwierig sein, eine alternative Bezugsquelle für die oben genannten Produkte zu finden (was insbesondere für Bordmanagementsysteme gilt, die normalerweise nicht auf dem Markt gehandelt, sondern vom Hauptauftragnehmer im Rahmen seiner Systemführerschaft direkt entwickelt werden) und/oder erhebliche Mehrkosten und Verzögerungen mit sich bringen. Kurzfristig ist Alcatel Space deshalb beim Bau militärischer Kommunikationssatelliten auf die Lieferungen der Dasa angewiesen.
90. Nach dem Zusammenschluss wäre das neue Unternehmen gleichzeitig Lieferant und Konkurrent von Alcatel Space. Dies würde für die Dasa einen Anreiz darstellen, ihre Lieferungen an Alcatel Space einzuschränken, ihre Preise zu erhöhen oder die Qualität ihrer Produkte zu vermindern, die Wettbewerbsposition des Unternehmens dadurch zu schwächen und Alcatel Space potentiell vom Wettbewerb um die Systemführerschaft auszuschließen. Da Alcatel Space in Frankreich der einzige Konkurrent von MMS auf der Systemführerebene ist, bliebe Astrium nach dem Zusammenschluss keine andere Alternative. Vieles deutet darauf hin, dass dies auf dem französischen Markt für militärische Kommunikationssatelliten eine beherrschende Stellung begründen und wirksamen Wettbewerb in diesem Mitgliedstaat erheblich behindern würde.
91. Nachdem die Kommission den beteiligten Unternehmen ihre Bedenken mitgeteilt hatte, gaben diese eine Verpflichtungszusage ab (siehe Anhang), wonach die Dasa für die Herstellung und den Verkauf von Bordmanagementsystemen, Antriebssystemen vom Typ "Unified Propulsion Systems" und chemische Korrekturantriebe nicht-ausschließliche Lizenzen gewähren wird.

¹¹ Dieses System umfasst Software und Hardware für die Verarbeitung von Informationen über das AOCS-Lageregelungssystem. Es stellt einen wichtigen Bestandteil der Plattform dar und wird in der Regel als eine der Schlüsseltechnologien angesehen, die der Systemführer zur Erhaltung seiner Wettbewerbsfähigkeit benötigt.

¹² Hierbei handelt es sich um ein Teilsystem des Satellitenantriebs. Es bringt den Satelliten in die Umlaufbahn und wird während seiner gesamten Betriebsdauer zur Lage- und Bahnregelung eingesetzt. Dieses Teilsystem setzt sich aus mehreren Einzelprodukten zusammen, wie Motoren, Korrekturantrieben und Tanks.

¹³ Chemische Korrekturantriebe sind Teil des Antriebsteilsystems.

92. Die Einlösung dieser Zusage wird eine alternative Bezugsquelle für diese Produkte ermöglichen und potentielle nachteilige Auswirkungen des Zusammenschlusses verhindern. Die Bedenken der Kommission, der vorgeschlagene Zusammenschluss könne auf dem französischen Markt für militärische Kommunikationssatelliten eine beherrschende Stellung bewirken, werden damit ebenfalls ausgeräumt.

B. RAUMFAHRT-INFRASTRUKTURSYSTEME

SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

93. Der Bereich Raumfahrt-Infrastruktur umfasst bemannte und unbemannte Raumfahrtsysteme, die für Mehrfacheinsätze mit unterschiedlichen Zielen - hauptsächlich für die Forschung unter Weltraumbedingungen (Mikrogravitation, Vakuum, Strahlung), aber auch für angewandte Technik und Tests in der Erdumlaufbahn - eingesetzt werden. Im Unterschied zu Satelliten werden Raumfahrt-Infrastruktursysteme nicht für einmalige Einsätze, sondern für eine ganze Reihe von Missionen entworfen, die nacheinander mit denselben Basissystemen durchgeführt werden und bei den bisweilen auch die Anwesenheit von Menschen (z. B. bemannte Raumstationen) vonnöten ist. Da solche Systeme in erster Linie für wissenschaftliche und selten unmittelbar für gewerbliche Zwecke genutzt werden, sind ihre Abnehmer vorwiegend Weltraumorganisationen wie die NASA, die ESA und die nationalen Raumfahrtbehörden einzelner europäischer Länder.
94. Raumfahrt-Infrastruktursysteme können in fünf Hauptproduktkategorien unterteilt werden: i) unbemannte wiederverwendbare/rückführbare Plattformen (z. B. Raumkapseln für die Durchführung von Forschungs- und Entwicklungsarbeiten unter Mikroschwerkraftbedingungen); ii) bemannte Raumlabor oder Habitate (z. B. Raumstationen); iii) Versorgungssysteme (z. B. zur Versorgung von Raumstationen mit Ausrüstungen und Betriebsstoffen); iv) Nutzlasteinrichtungen (z. B. Experimentieranlagen für Forschungsarbeiten unter Weltraumbedingungen und innerhalb eines Raumfahrtsystems); und v) Außenstationen (z. B. Habitate, Fahrzeuge u. ä. für bemannte Planetenerkundungen und interplanetare Flüge).
95. Laut den beteiligten Unternehmen können Raumfahrt-Infrastruktursysteme nicht zum Satellitenmarkt gerechnet werden, da sie anders als Satelliten für Mehrfacheinsätze gebaut werden, weshalb sie der Wartung oder - im Fall bemannter Raumstationen - spezieller Sicherheitseinrichtungen bedürfen. Diese Einschätzung wurde durch die Ergebnisse der Marktuntersuchung, die die Kommission angestellt hat, weitgehend bestätigt.
96. Die beteiligten Unternehmen bringen weiterhin vor, dass sich eine Unterscheidung zwischen den vorstehend genannten Produktkategorien erübrigt, weil alle Anbieter im Markt in der Lage seien, in sämtlichen Marktsegmenten als Hauptauftragnehmer zu agieren.
97. Auch wenn es zutreffen dürfte, dass führende Hauptauftragnehmer (z. B. MMS, Dasa oder Alenia) sämtliche Produktkategorien abdecken können, so legen die Ergebnisse der Untersuchungen der Kommission dennoch eine Unterscheidung zwischen kleinen Systemen (z. B. wiederverwendbare/rückführbare unbemannte Plattformen und Nutzlasteinrichtungen mit einem Gesamtauftragswert von zumeist weniger als 50 Mio.

EUR) und großen Systemen (insbesondere bemannte Raumlabor und Habitate, deren Auftragswert nicht selten 500 Mio. EUR übersteigt) nahe. Ein Grund für diese Unterscheidung liegt darin, dass Unternehmen wie Kayser-Threde, Carlo Gavazzi und OHB System, die sich im erstgenannten Produktbereich als Systemführer betätigen, unter Umständen nicht über die zur Herstellung von Großsystemen erforderlichen technischen oder finanziellen Ressourcen verfügen und in der Regel nur bei kleinen Systemen als Hauptauftragnehmer auftreten. Ein weiterer Grund sind die unterschiedlichen Wettbewerbsbedingungen in den beiden Marktsegmenten: Während Anbieter kleiner Infrastruktursysteme ihre Aufträge allem Anschein nach bei offenen Ausschreibungen im Wettbewerb mit anderen Anbietern erhalten, werden die Hauptauftragnehmer für Großsysteme offensichtlich weitgehend aufgrund nationaler industriepolitischer Erwägungen ausgewählt.

98. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte für Raumfahrt-Infrastruktursysteme weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

99. Die Abnehmer von Raumfahrt-Infrastruktursystemen sind Weltraumorganisationen und insbesondere die ESA (siehe Randnummer 93). Das bedeutet, dass die Beschaffung solcher Systeme und Ausrüstungen nach dem Prinzip des angemessenen Rückflusses erfolgt und Wettbewerb zwischen den einschlägigen Anbietern im Rahmen europaweiter Programme stattfindet.
100. Räumlich relevant dürfte daher der europäische Markt sein. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die geographischen Märkte weiter abzugrenzen, da auch unter der Annahme einzelstaatlicher Märkte wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

101. Bei Raumfahrt-Infrastruktursystemen handelt es sich in der Regel um maßgeschneiderte Produkte, die für hochspezifische Anwendungen in nationalen oder internationalen Programmen bestimmter Weltraumorganisationen konzipiert und hergestellt werden. In der Praxis hängen alle laufenden und bewilligten zukünftigen Raumfahrt-Infrastrukturprogramme der ESA mit dem Bau der Internationalen Raumstation ISS (International Space Station) zusammen, die von den Vereinigten Staaten von Amerika, Russland, Europa, Japan, Kanada und Brasilien gemeinsam entwickelt wird. Die ESA ist dabei für den Bau des bemannten Raumlabor Columbus (Columbus Orbital Facility) zuständig. Die ersten Teile der Raumstation wurden im Dezember 1998 in die Erdumlaufbahn gebracht und montiert. Mit der Fertigstellung wird im Jahr 2005 gerechnet.
102. Die Produktmärkte im Bereich Raumfahrt-Infrastruktur haben gewisse Merkmale mit dem Angebot von Satelliten für institutionelle Kunden gemein. Erstens handelt es sich ebenfalls um Ausschreibungsmärkte, bei denen die betreffenden Erzeugnisse im Rahmen von Projekten entwickelt und hergestellt werden, welche stufenweise von Weltraumorganisationen durchgeführt werden; der Wettbewerb hängt davon ab, ob konkurrierende Unternehmen in der Lage sind, plausible Alternativen zu den

Erzeugnissen der beteiligten Unternehmen zu bieten. Zweitens gilt bei Raumfahrt-Infrastrukturprogrammen wie bei Satelliten für institutionelle Abnehmer der Grundsatz des angemessenen Rückflusses.

103. Die Raumfahrt-Infrastrukturmärkte unterscheiden sich aber auch in einer Reihe von Punkten. So scheint der Grundsatz des angemessenen Rückflusses weniger flexibler angewandt zu werden, wodurch die Beiträge einzelner Staaten viel höher sein können als bei entsprechenden Satellitenprogrammen (die Niederlande etwa zeichnen für bis zu 59 % des Greifarmsystems ERA (European Robotic Arm) verantwortlich). Dies hat zur Folge, dass die Möglichkeiten für Hauptauftragnehmer, um in mehreren Mitgliedstaaten zu konkurrieren, geringer sind als bei Satelliten-Ausschreibungen institutioneller Auftraggeber. Hinzu kommt, dass Ausschreibungen im Zusammenhang mit der Entwicklung der Internationalen Raumstation ISS, wie die Nachforschungen der Kommission ergeben haben, effektiv nur bei der Durchführung von Machbarkeitsstudien, bei der Herstellung kleinerer Infrastrukturkomponenten und der Erbringung von Dienstleistungen zum Tragen kamen.
104. Weiterhin sind Raumfahrt-Infrastrukturprogramme (insbesondere bemannte Raumstationen) viel seltener, dafür aber wesentlich umfangreicher (Auftragswert bis zu 700 Mio. EUR) als Satellitenprogramme institutioneller Auftraggeber. Die Produkte, welche in absehbarer Zeit hergestellt oder entwickelt werden sollen, fließen aus einer begrenzten Anzahl von laufenden bzw. anstehenden ESA-Programmen fort, weshalb die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb in Verbindung mit diesen Programmen zu prüfen sind.

Große Raumfahrt-Infrastruktursysteme

105. MMS, Aérospatiale-Matra und Dasa sind die Hauptlieferanten der europäischen Beiträge zur Internationalen Raumstation (die Dasa etwa ist Hauptauftragnehmerin beim Raumlabor Columbus). Zusammen mit Aérospatiale-Matra deckten die beteiligten Unternehmen im Zeitraum 1996-1998, gemessen am Auftragswert, [60-70]* % der europäischen Raumfahrt-Infrastrukturprogramme ab. Andere Hauptauftragnehmer sind Alenia (mit einem Marktanteil von rund 30 % und einem Produktangebot, das sämtliche Kategorien abdeckt) sowie - in geringerem Maße - Kayser-Threde, OHB Systems, Fokker Space und Carlo Gavazzi im Marktsegment der kleinen Systeme (hauptsächlich Nutzlasteinrichtungen).
106. Dazu ist Folgendes anzumerken: Erstens kam es im Zusammenhang mit Beschaffungen für die Internationale Raumstation, offensichtlich nur bei Machbarkeitsstudien, kleineren Infrastrukturkomponenten und Dienstleistungen zu allgemeinen Ausschreibungen. Bei den großen Systemen wurden die Hauptauftragnehmer hingegen aufgrund nationaler politischer Erwägungen und unter Berücksichtigung des Verhältnisses neuer zu früheren Aufträgen ausgewählt. Dabei hat es den Anschein, als ob der gemeinsame absatzmäßige Marktanteil von MMS, Dasa und Aérospatiale-Matra im wesentlichen den Umfang der Beiträge Frankreichs und Deutschlands zur Entwicklung der Internationalen Raumstation ([65-75]* %) widerspiegelt und nicht den Erfolg einzelner Unternehmen bei früheren Ausschreibungen.
107. Zweitens scheint sich der Zusammenschluss nicht nachteilig auf bestehende Programme für den Bau großer Raumfahrt-Infrastruktursysteme auszuwirken, bei

denen die Hauptauftragnehmer und Lieferanten bereits ausgewählt wurden und die Auftragsbedingungen festliegen. Die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb sind daher im Hinblick auf künftige Produkte zu prüfen, die im Rahmen laufender oder anstehender Entwicklungsprogramme konzipiert werden.

108. Drittens wird der Zusammenschluss die Bedingungen des Wettbewerbs auf der Ebene der Hauptauftragnehmer bei anstehenden europäischen Raumfahrtprogrammen nicht beeinträchtigen, da die entsprechenden Aufgaben nach Aussage der ESA schon verteilt wurden. Die großen Infrastruktursysteme, die bis 2005 bestellt werden dürften, betreffen den Betrieb der Weltraumstation und die Entwicklung eines Raumfahrzeugs für den Rücktransport von deren Besatzungen zur Erde. Für das ISS-Betriebsprojekt wurde dem Vernehmen nach ein Konsortium gebildet, dem die größten der am Bau der Weltraumstation beteiligten Hauptauftragnehmer - Aérospatiale-Matra, Dasa, MMS und Alenia - angehören. Bei anderen Programmteilen handelt es sich wiederum um die Fortsetzung früherer Projekte.
109. Schließlich dürfte die Wahlfreiheit der ESA bei anderen potentiellen Programmen durch den Zusammenschluss insofern nicht eingeschränkt werden, als die Entscheidung für ein bestimmtes Unternehmen, wie in der Vergangenheit üblich, aufgrund nationaler politischer Erwägungen (Aérospatiale-Matra und MMS auf der einen und Dasa auf der anderen Seite haben ihren Sitz nicht in demselben Mitgliedstaat) und dem Verhältnis von neuen zu früheren Aufträgen getroffen wird.
110. Aus den dargelegten Gründen ist der angemeldete Zusammenschluss nicht geeignet, eine beherrschende Stellung auf den Märkten für große Raumfahrt-Infrastruktursysteme zu begründen oder zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

Kleine Raumfahrt-Infrastruktursysteme

111. Bei kleinen Systemen gelten offensichtlich andere Wettbewerbsbedingungen als bei großen (siehe Randnummer 97). Hier wird häufiger auf offene Ausschreibungsverfahren zurückgegriffen. In diesem Marktsegment ergeben sich infolge des Zusammenschlusses Überschneidungen bei Nutzlasteinrichtungen, bei denen MMS, Dasa und Aérospatiale-Matra gemessen an den Entwicklungsaufträgen, die die ESA seit 1996 vergeben hat, laut den beteiligten Unternehmen auf einen gemeinsamen Marktanteil von [35-45]* % (mengenmäßig) bzw. [55-65]* % (wertmäßig) kommen.
112. Hierzu gibt es Folgendes anzumerken: Erstens scheint sich der Zusammenschluss nicht nachteilig auf laufende Programme auszuwirken, da die Auftragnehmer und die Auftragsbedingungen bereits festliegen.
113. Zweitens unterliegen die beteiligten Unternehmen bei künftigen Produkten, bei denen Wettbewerb im Zusammenhang mit der Anwendung des Grundsatzes des angemessenen Rückflusses in einem gewissen Umfang möglich ist, dem Konkurrenzdruck von Seiten anderer Hauptauftragnehmer wie Alenia (mit einem mengen- und wertmäßigen Marktanteil von [20-25]* bzw. [20-25]* %) und Carlo Gavazzi, OHB oder Kayser-Threde. All diese Unternehmen verfügen über ausreichend Know-how und Fähigkeiten, um sich als Systemführer um Aufträge zur Herstellung

von Nutzlasteinrichtungen zu bewerben, und haben in jüngerer Zeit auch den Zuschlag für solche Aufträge erhalten.

114. Aus den dargelegten Gründen ist der angemeldete Zusammenschluss nicht geeignet, eine beherrschende Stellung auf den Märkten für kleine Raumfahrt-Infrastruktursysteme zu begründen oder zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

C. TRÄGERSYSTEME UND STARTDIENSTE

SACHLICHE RELEVANTE MÄRKTE

Startdienste

115. Raumfahrtsysteme werden mit Hilfe mehrstufiger Trägerraketen, die mit flüssigem oder festem Treibstoff angetrieben werden, in eine stabile Erdumlaufbahn gebracht. Grundsätzlich lassen sich zwei Arten von Trägern unterscheiden: Raumtransportmittel für den einmaligen Gebrauch, die beim Start und beim Transport ins All verbraucht werden, und teilweise oder vollständig wiederverwendbare Systeme. Erstere lassen sich je nach Nutzlast weiter in drei Produktgruppen unterteilen: kleine Trägersysteme, die bis zu 2 000 kg Nutzlast in eine erdnahe Umlaufbahn bringen können, mittelgroße Systeme für die Beförderung von 2 000 bis 6 000 kg in eine niedrige oder erdnahe Umlaufbahn, und schwere Trägersysteme, die Nutzlasten ab 4 000 kg in eine geostationäre bzw. mehrere Kleinsatelliten in eine erdnahe Umlaufbahn transportieren können.
116. In ihrer Entscheidung vom 25. Juni 1999 in der Sache *Astrolink*¹⁴ gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass kommerzielle Raketenstarts von rein militärischen Starts und anderen Starts im Regierungsauftrag zu unterscheiden sind, die in der Regel nicht offen ausgeschrieben werden, obwohl ähnliche Träger zum Einsatz gelangen. Außerdem stellte sie fest, dass es sich bei kommerziellen Starts um einen weltweiten Markt handeln dürfte, da die Aufträge dafür im Rahmen internationaler Ausschreibungen vergeben werden.
117. Von den dritten Personen, die auf die Befragung der Kommission geantwortet haben, gaben einige an, dass die Dienste für den Start kleiner, mittelgroßer bzw. großer Trägerraketen jeweils einen eigenen Produktmarkt bilden. So würde vor allem die Beförderung von Satelliten in eine geostationäre Erdumlaufbahn besonders schubkräftige Raketen erfordern, die zwischen 500 und 800 t wiegen können.
118. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte für Startdienste weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

¹⁴ Siehe Sache Nr. IV/M.1564 - Astrolink.

Trägersysteme, Teilsysteme und Ausrüstungen

119. Die Unternehmen Aérospatiale-Matra, MMS und Dasa bieten umfassende Trägersysteme (z. B. Raketenstufen), Teilsysteme (u. a. Antriebsausrüstungen und Lageregler) sowie Ausrüstungen für die Raketen vom Typ Ariane an. Laut den beteiligten Unternehmen gibt es für diese Systeme bzw. Teilsysteme keinen offenen Markt, da sie speziell für Ariane konzipiert seien.
120. Ariane-Raketen werden im Rahmen internationaler (staatlich finanzierter) Programme entwickelt, an denen sich bestimmte europäische Staaten beteiligen. Diese Programme bestehen - nach Abschluss entsprechender FuE-Vorarbeiten und Machbarkeitsstudien - im wesentlichen aus einer Entwicklungsphase und einer anschließenden Produktions- und Startphase, in der die Ariane-Raketen nach den festgelegten Spezifikationen hergestellt und als Trägersystem für den Start angeboten werden. Dabei gilt folgende Arbeitsteilung: Für die Entwicklungsphase zeichnet die ESA verantwortlich, die in der Vergangenheit die Konzeption der Programme dem französischen Raumforschungszentrum CNES übertrug. Mit der Produktion, der Vermarktung und dem Start der Ariane-Raketen wurde das Unternehmen Arianespace S. A., eine Aktiengesellschaft französischen Rechts, betraut.
121. Die Hersteller von Systemen und Teilsystemen für Ariane-Raketen werden üblicherweise in der Entwicklungsphase ausgesucht und in der Regel in der Produktionsphase beibehalten. Da die Entwicklung Sache der ESA ist, gilt bei der Beschaffung der Grundsatz des angemessenen Rückflusses; die Hersteller werden europaweit ausgewählt.
122. Die Nachforschungen der Kommission haben ergeben, dass Aufträge für Systembauer und Anbieter bestimmter Teilsysteme wegen der Spezifität und des nötigen Know-hows und Kapitals bei zentralen Raketenbauteilen (z. B. Triebwerke) nicht in offenen Ausschreibungsverfahren vergeben werden, sondern nach Kriterien wie Sachkunde, Know-how oder Fähigkeiten und unter Berücksichtigung des finanziellen Beitrags der an Ariane-Programmen beteiligten Mitgliedstaaten. Das heißt, dass bei kompletten Systemen oder bestimmten wichtigen Teilsystemen offenbar kein offener Wettbewerb herrscht. Auf der Ebene der Ausrüstungen oder anderer Teilsysteme kann hingegen durchaus Wettbewerb zum Tragen kommen. Daraus ist zu schließen, dass alle Erzeugnisse, die im Rahmen von Ausschreibungsverfahren beschafft werden, zu sachlich relevanten Märkten gehören.
123. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte für Systeme und Teilsysteme von Ariane-Trägerraketen weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

Startdienste

124. Nach Auffassung der beteiligten Unternehmen handelt es sich bei kommerziellen Starts von Trägerraketen um einen weltweiten Markt, da sie auf der ganzen Welt durchgeführt werden, wobei der Kunde die Wahl hat zwischen institutionellen Anbietern wie Arianespace oder Privatunternehmen. Diese Einschätzung hat sich im Verlauf der Nachforschungen, die die Kommission angestellt hat, weitgehend

bestätigt. Danach werden kommerzielle Startdienste weltweit angeboten: So wurden beispielsweise mehr als zwei Drittel der kommerziellen Starts von Ariespace von Kunden außerhalb des EWR gebucht. Der Markt für kommerzielle Starts von Trägerraketen hat somit weltweite Dimension.

Trägersysteme, Teilsysteme und Ausrüstungen

125. Aufträge für die Herstellung von Teilsystemen und Ausrüstungen für Ariane-Trägerraketen werden in der Regel während der Entwicklungsphase nach dem Grundsatz des angemessenen Rückflusses erteilt (siehe Randnummer 121). Bei diesen Erzeugnissen dürfte somit europaweit Wettbewerb stattfinden.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

Startdienste

126. Aérospatiale-Matra, MMS und Dasa bieten über ihre Beteiligungen an Ariespace Participations SA - der Dachgesellschaft der für die Produktion und die Vermarktung sowie den Start von Ariane-Raketen verantwortlichen Firma Ariespace SA - Raketenstarts an. Die Dasa übt ferner bestimmenden Einfluss auf die Eurockot Launch Service GmbH aus, die 1998 zur Durchführung von Starts russischer Rockot-Kleinraketen gegründet wurde, mit denen Satelliten in eine erdnahe Umlaufbahn gebracht werden sollen. Aérospatiale-Matra wiederum hat bestimmenden Einfluss auf die Firma Vega Spazio SpA, die eine kleine Trägerrakete zur Ergänzung der Ariane-Produktfamilie entwickeln soll und eine Beteiligung an dem Unternehmen Starssem hält, das zur Vermarktung von Starts mittelgroßer Raketen des russischen Typs Sojus errichtet wurde, mit denen Satelliten in erdnahe oder mittlere Umlaufbahnen gebracht werden.
127. Es gibt jedoch keinen Hinweis darauf, dass die beteiligten Unternehmen und ihre Muttergesellschaften in der Lage sind, gemeinsam bestimmenden Einfluss auf Ariespace auszuüben. [...]*
128. Unter der Annahme, dass der Start von kleinen, mittelgroßen und großen Trägerraketen unterschiedliche Produktmärkte bilden, käme es nur bei den Starts kleiner Trägerraketen, wie sie von Eurockot Launch Service GmbH und Vega Spazio angeboten werden, zu Überschneidungen. Während jedoch Vega Spazio noch keinen Träger entwickelt hat und in der Existenz gefährdet ist, nachdem der wichtigste Geldgeber CNES kürzlich den Rückzug aus dem Projekt angekündigt hat, nahm die Eurockot Launch Service GmbH unlängst den Betrieb auf.
129. Wird nur ein Produktmarkt für Startdienste zugrunde gelegt, so würde der Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründen, da Eurockot und Starssem, gemessen an den Aufträgen, weniger als [< 10]* % bzw. rund [5-15]* % Marktanteil halten würden.
130. Unter diesen Umständen dürfte der angemeldete Zusammenschluss auf den Märkten für Startdienste keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

Trägersysteme, Teilsysteme und Ausrüstungen

131. In Europa wurden in den vergangenen 25 Jahren zwei Trägersysteme entwickelt: Die Raketenfamilie Ariane 1 bis 4 (erster Start: 1979) und die Ariane 5, die im Dezember 1999 den kommerziellen Betrieb aufnahm.
132. Neben der Beteiligung am Arianespace-Konzern sind die beteiligten Unternehmen und ihre Muttergesellschaften auch auf andere Weise mit dem Ariane-Geschäft verbunden. Als Hauptauftragnehmer ist Aérospatiale-Matra sozusagen der "Architekt" der Ariane-Trägerraketen, der bestimmte technische Leistungen für das Raumforschungszentrum CNES (zuständig für die Konzeption der Raketen in der Entwicklungsphase) und für Arianespace (verantwortlich für die Herstellung, die Vermarktung und den Start der Raketen) erbringt. Auf der Ebene der Komplettsysteme sind es die Unternehmen Aérospatiale-Matra, MMS und Dasa, die den größten Teil der Stufen für die derzeit verwendeten Raketentypen Ariane 4 und Ariane 5 zusammenbauen. Auf der Ebene der Teilsysteme schließlich treten die drei letztgenannten Firmen auch als Anbieter bestimmter Ausrüstungen für die Raketentypen Ariane 4 und Ariane 5 auf.
133. Ariane-Raketen werden im Rahmen internationaler - staatlich-finanzierter - Programme entwickelt und produziert (siehe Randnummer 120), bei denen die Hersteller in der Entwicklungsphase den Zuschlag für bestimmte Aufträge erhalten, die sie in der anschließenden Produktions- und Startphase üblicherweise auch ausführen. Der Zusammenschluss wird sich nicht nachteilig auf den Wettbewerb bei bestehenden Trägersystemen auswirken, da die Hersteller bereits in der Entwicklungsphase benannt wurden und die Produktionsaufträge bereits vorliegen. Die Auswirkungen auf den Wettbewerb sind daher im Hinblick auf künftige Produkte zu prüfen, die im Rahmen laufender oder anstehender Programme entwickelt werden sollen.
134. Bei den laufenden Entwicklungsprogrammen ist in absehbarer Zukunft nur mit einem Projekt zu rechnen, und zwar im Zusammenhang mit dem jüngsten "Ariane-plus"-Programm, mit dem die Nutzlastkapazität der Ariane 5 erhöht werden soll und das bis zum Jahr 2006 läuft. Dabei geht es hauptsächlich um die Entwicklung einer neuen kryogenen Oberstufe namens ESC und eines neuen kryogenen Triebwerks namens VINCI für diese Stufe.
135. Die zentralen Aufgaben für die Durchführung dieses Programms sind bereits verteilt worden (u. a. wurden der Systembauer für ESC und der Hersteller für VINCI benannt). Die Aufträge für die Herstellung einzelner Teilsysteme und Ausrüstungen wurden aber noch nicht vergeben. Da die Dasa als Systembauer für ESC auserkoren wurde und Aérospatiale-Matra sich bei einigen der noch laufenden Ausschreibungen für die Herstellung von Teilsystemen und Ausrüstungen (insbesondere den Flüssigsauerstofftank für die neue Oberstufe und die Tankverbindungen) beteiligt, ist zu prüfen, ob die Dasa sich aufgrund des Zusammenschlusses zum Nachteil konkurrierender Hersteller für Aérospatiale-Matra entscheidet und ob eine solche Wahl eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken kann.
136. Die Dasa dürfte aber kaum Gelegenheit haben, Aérospatiale-Matra zu begünstigen. Anlas zu einer solchen Wettbewerbsverfälschung böte v. a. die Festlegung der Produktspezifikationen und der Bewertungskriterien zugunsten konzerneigener Anbieter, was aber ausgeschlossen ist, da diese Elemente bereits definiert wurden.

Genau so schwierig dürfte es für die Dasa sein, die festgelegten Kriterien oder Spezifikationen bzw. die Ergebnisse der Bewertungen zu ändern, da die Entscheidung für einen bestimmten Ausrüstungshersteller in der Entwicklungsphase der Zustimmung des Raumforschungszentrums CNES bedarf, das wohl über genügend Sachverstand verfügt, um mögliche Verfälschungen aufzuspüren.

137. In jedem Falle, d. h. auch bei potentiellen künftigen Entwicklungsprogrammen, steht den Herstellern nur eine sehr begrenzte Anzahl anspruchsvoller Abnehmer gegenüber (bei Ariane-Trägerraketen sind dies derzeit nur das CNES und Arianespace) und scheint bei Startdiensten wirksamer Wettbewerb gegeben zu sein. Letzteres wird durch die starken Schwankungen der Marktanteile und den drastischen Verfall der Stückkosten für Raketenstarts bestätigt. Das CNES und Arianespace verfügen offensichtlich über ausreichend Nachfragemacht, um wettbewerbswidriges Verhalten ihrer Lieferanten zu konterkarieren, und haben starke Anreize, um diese Macht auszunutzen (ein Beleg dafür wiederum sind die Bemühungen, die derzeit unternommen werden, um die Leistung der Ariane 5 zu erhöhen und die Kosten zu senken). Die Hersteller dürften somit keine Gelegenheit haben, um die Preise in die Höhe zu treiben oder unzumutbare Geschäftsbedingungen durchzusetzen.
138. Unter Umständen ergeben sich in absehbarer Zeit auch Möglichkeiten zur Entwicklung eines neuen Trägersystems in Europa, das die Raketenfamilie Ariane ergänzen würde. Der bislang seriöseste Kandidat für ein solches Programm ist der kleine Träger Vega Spazio. Aérospatiale-Matra beteiligt sich daran über die eigens gegründete Entwicklungsgesellschaft Vega Spazio SpA, die es gemeinsam mit Fiat Avio kontrolliert. Das Programm ist jedoch stark gefährdet, da der Hauptgeldgeber CNES vor kurzem seinen Rückzug aus dem Projekt angekündigt hat (siehe Randnummer 128). Außerdem gibt es keinerlei Hinweis darauf, dass der Zusammenschluss sich erheblich auf dieses Programm auswirken würde, da bei der Ausschreibung der Aufträge und Auswahl der Hersteller für jedes neue Trägersystem aller Wahrscheinlichkeit nach der Grundsatz des angemessenen Rückflusses zum Tragen käme und da sich Frankreich und Deutschland nicht mehr an dem Programm beteiligen. In jedem Fall scheinen die vorstehenden Überlegungen in bezug auf das Vorhandensein wirksamen Wettbewerbs auf den nachgelagerten Märkten für Startdienste auch auf kleine Trägersysteme zuzutreffen, so dass die Möglichkeiten für die Ausnutzung von Marktmacht durch einen Ausrüstungshersteller oder Systembauer sehr begrenzt sein dürften.
139. Aus den dargelegten Gründen ist der angemeldete Zusammenschluss nicht geeignet, eine beherrschende Stellung auf den Märkten für Trägersysteme, Teilsysteme und Ausrüstungen zu begründen oder zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

D. BODENSYSTEME

SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

140. Bodensysteme umfassen alle Bodeneinrichtungen und -dienste, die der Betrieb eines Raumsegments erfordern: Dazu zählen bei Raumfahrt-Infrastruktursystemen Funktionen wie Logistik, Instandhaltung und Reparatur, die Integration und der Betrieb von Nutzlasten sowie die Regelung des Infrastruktursystems, bzw. im Fall von Satelliten entweder die Steuerung und Regelung von Raumflugkörpern oder die Bereitstellung einer Schnittstelle für die Kommunikation (d. h. Übertragung von Sprach- und Datensignalen) mit Satelliten oder Raumfahrzeugen in der Erdumlaufbahn.
141. Bodensysteme werden entweder zusammen mit dem betreffenden Raumsegment - vor allem bei "schlüselfertigen" Produktpaketen - oder getrennt zum Kauf angeboten: So dürften Abnehmer, die bereits mehrere Satelliten betreiben, nicht jedes Mal ein neues System erstehen, sondern vielmehr ihre bestehenden Bodenstationen modernisieren oder veraltete Ausrüstungen ersetzen. Umgekehrt können Gesellschaften, die sowohl das Raum- als auch das Bodensegment bereitstellen, dafür auf unterschiedliche Hersteller zurückgreifen. Boden- und Raumsysteme bilden somit offensichtlich unterschiedliche Produktmärkte.
142. Den beteiligten Unternehmen zufolge sollte zwischen Bodensystemen für den Betrieb eines Raumfahrt-Infrastruktursystems und Bodensystemen für den Betrieb von Satelliten unterschieden werden. Da erstere besonders hohe Anforderungen in bezug auf Kommunikation und Sicherheit (v. a. beim Betrieb bemannter Raumfahrtsysteme) zu erfüllen haben, sind sie in der Regel umfangreicher und weisen spezielle Funktionen, Anwendungssoftware, Nutzer-Schnittstellen und Ausrüstungen auf.
143. In Übereinstimmung mit früheren Kommissionsentscheidungen¹⁵ gibt es laut den beteiligten Unternehmen zwei Arten von Bodensystemen: eine für die Steuerung und Regelung von Raumfahrzeugen und eine für die Kommunikation mit dem betreffenden Raumsegment (Übertragung von Sprach- und Datensignalen).
144. Diese Marktabgrenzungen haben sich im Verlauf der Nachforschungen der Kommission weitgehend bestätigt. Zum Zwecke dieser Entscheidung ist es jedoch nicht erforderlich, die relevanten Produktmärkte für Bodensysteme weiter abzugrenzen, da auch bei anderen Marktdefinitionen wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben nicht erheblich behindert würde.

RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

145. Laut den beteiligten Unternehmen handelt es sich bei Bodensystemen für den Betrieb kommerzieller Kommunikationssatelliten um einen weltweiten Markt, da sie von europäischen und US-amerikanischen Herstellern für Satellitensystemführer oder -betreiber produziert werden. Bei Bodensystemen für den Betrieb von Raumfahrt-Infrastruktursystemen oder Beobachtungs- und Forschungssatelliten handelt es sich den Unternehmen zufolge um EWR-weite Märkte, weil die Aufträge der ESA für

¹⁵ Siehe z. B. die Sachen Nr. IV/M.496 - Marconi-Finmeccanica (ABl. C 253 vom 10.9.1994, S. 10) und IV/M.1185 - Alcatel/Thomson-CSF-SCS (a.a.O.).

solche Produkte nach dem Grundsatz des angemessenen Rückflusses vergeben werden. Im militärischen Bereich beschränken sich die Märkte für Bodensysteme auf engere geographische Räume, d. h. auf einzelne Staaten oder - bei manchen Programmen - auf Gruppen von Staaten.

146. Diese Marktabgrenzung steht im Einklang mit früheren Entscheidungen der Kommission¹⁶, wonach die wichtigsten Abnehmer ziviler Bodensysteme nationale oder internationale Raumfahrtbehörden und -organisationen sowie private Betreiber sind und militärische Systeme hauptsächlich von den nationalen Verteidigungsministerien beschafft werden. Während Raumfahrtbehörden und -organisationen sowie das Militär in der Regel bei inländischen Systemführern einkaufen, beziehen kommerzielle Betreibergesellschaften ihre Systeme aus weltweiten Quellen.

WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

147. Satellitenführungssysteme bestehen aus zwei zentralen Teilsystemen, nämlich einem Kontrollzentrum, das üblicherweise auf dem Gelände des Satellitenbetreibers installiert ist und das Software, Computer und Schnittstellen für die Steuerung umfasst, und einer oder mehreren Kontrollstationen, die die Verbindung zu dem Satelliten herstellen und zu diesem Zweck u. a. mit Funkanlagen ausgerüstet sind.
148. MMS ist in diesem Bereich als Hauptauftragnehmer (Anbieter integrierter Kontrollsysteme) und als Hersteller von Teilsystemen (in Systeme zur Führung von Kommunikationssatelliten integrierte Kontrollzentren) tätig. Die Dasa bietet ebenfalls Teilsysteme (Funkanlagen für Kommunikationssatelliten-Kontrollstationen) an, die von Nortel Dasa Network Systems, einem mit Nortel Networks Corporation gegründeten Gemeinschaftsunternehmen, hergestellt werden.
149. Der Zusammenschluss führt somit zu einer vertikalen Konzentration des Kontrollsystemgeschäftes von MMS und des Funkanlagengeschäfts der Dasa. Um Aufträge für die Herstellung von Kommunikationssatelliten (und damit auch von Kommunikationssatelliten-Bodensystemen, die Bestandteil kompletter Produktpakete sind) bewerben sich jedoch Hersteller aus aller Welt; außerdem liegen sowohl der Marktanteil von MMS bei integrierten Bodensystemen als auch der Marktanteil der Dasa bei Funkanlagen unter [5-15]* %.
150. Der Zusammenschluss hat möglicherweise auch eine vertikale Konzentration des Teilsystemgeschäftes von MMS und des Funkanlagengeschäfts der Dasa zur Folge. Doch auch in diesen beiden Marktsegmenten kommen die beteiligten Unternehmen nicht auf einen Marktanteil von mehr als [5-15]* %, und zwar weder in Europa noch weltweit.
151. Im Bereich der Satellitenempfangsanlagen kommt es infolge des Zusammenschlusses zu gewissen Überschneidungen im Produktangebot von MMS und Nortel Dasa Network Systems bei sehr kleinen Empfangsantennen ("very small aperture terminal" bzw. VSAT) für den Endverbraucher, die sowohl fest installiert als auch mobil sein können. Der gemeinsame absatzmäßige Marktanteil der beteiligten Unternehmen übersteigt hier jedoch weder welt- noch europaweit [5-15]* %.

¹⁶ Siehe z. B. die Sache Nr. IV/M.1185 - Alcatel/Thomson-CSF-SCS (a.a.O.).

152. Unter diesen Umständen ist davon auszugehen, dass der angemeldete Zusammenschluss auf den Märkten für Satelliten-Bodensysteme keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

V. VERPFLICHTUNGSZUSAGEN MIT WÜRDIGUNG

153. Am 24. Januar 2000 sagten die beteiligten Unternehmen eine Reihe von Verpflichtungen zu, um die wettbewerbsrechtlichen Bedenken der Kommission in bezug auf den Zusammenschluss auszuräumen. Am 25. Februar 2000 übermittelten sie eine überarbeitete Fassung der Verpflichtungszusagen, in der sie den Einwänden Rechnung trugen, welche die Kommission insbesondere im Hinblick auf die Ergebnisse der Marktuntersuchung geäußert hatte. Der vollständige Wortlaut der Verpflichtungszusagen ist im Anhang zu dieser Entscheidung wiedergegeben.
154. Die Verpflichtungen sind - sofern sie erfüllt werden - geeignet (siehe Randnummern 84 und 92), die Befürchtungen der Kommission dahingehend auszuräumen, dass der geplante Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf dem französischen Markt für militärische Kommunikationssatelliten und auf dem europäischen Markt für mechanische Schwungräder begründen würde.

VI. NEBENABREDEN

155. Die beteiligten Unternehmen und ihre jeweiligen Dachgesellschaften - Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler und BAe - haben eine Vereinbarung geschlossen, der zufolge sie auf die Ausübung bestimmter Geschäftstätigkeiten, die von Astrium wahrgenommen werden (z. B. Herstellung von Satelliten und Raumfahrt-Infrastruktursystemen sowie bestimmten Satellitenbauteilen und -teilsystemen) verzichten. Dieses Wettbewerbsverbot gilt solange, wie die betreffenden Unternehmen eine Beteiligung an der Astrium-Gruppe oder einer ihrer Muttergesellschaften halten.
156. Das Wettbewerbsverbot unterstreicht den dauerhaften Rückzug der beteiligten Unternehmen und ihrer Muttergesellschaften aus den Geschäftsbereichen, in denen Astrium ausschließlich tätig sein wird. Der Geltungsbereich dieser Vereinbarung dürfte allerdings insofern über die mit der Durchführung des angemeldeten Zusammenschlusses unmittelbar verbundenen und dafür notwendigen Maßnahmen hinausgehen, als das Wettbewerbsverbot auch dann noch gilt, wenn die beteiligten Unternehmen oder deren Muttergesellschaften keinen bestimmenden Einfluss mehr auf Astrium ausüben können.
157. Da die Vereinbarung über das Wettbewerbsverbot mit der Durchführung des angemeldeten Zusammenschlusses unmittelbar verbunden und für diese notwendig ist, ist sie durch diese Entscheidung nur insoweit gedeckt, als die beteiligten Unternehmen oder deren Muttergesellschaften bestimmenden Einfluss auf die Geschäfte von Astrium oder dessen Muttergesellschaften ausüben können.

VII. BESCHLUSS

158. Die Kommission stellt abschließend fest, dass die von den beteiligten Unternehmen zugesagten Verpflichtungen ausreichen, um die vorstehend beschriebenen wettbewerbsrechtlichen Bedenken auszuräumen, die ihr bei der Prüfung des Zusammenschlussvorhabens gekommen waren.

159. Der Zusammenschluss wird daher gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung unter der Voraussetzung, dass die vorstehend beschriebenen und im Anhang zu dieser Entscheidung wiedergegebenen Verpflichtungen erfüllt werden, für mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt, da er keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im EWR oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde -

HAT NACHSTEHENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der am 29. Oktober 1999 angemeldete Zusammenschluss in Form der Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Astrium wird unter der Voraussetzung, dass die vorstehend zusammengefassten und im Anhang ausführlich wiedergegebenen Verpflichtungen vollständig erfüllt werden, als mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Matra Marconi Space N.V.
c/o Price Waterhouse Vooren
Koninginnegracht
NL-2514AA Den Haag
Niederlande

DaimlerChrysler
D-70546 Stuttgart
Deutschland

Für die Kommission

Mitglied der Kommission

ANHANG

VERPFLICHTUNGSERKLÄRUNG

Vorbehaltlich der nachstehenden Bedingungen und unbeschadet der Rechte der Betroffenen nach geltenden Rechtsvorschriften geben die Unternehmen Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") und Matra Marconi Space NV ("MMS") (zusammen "die Parteien") folgende Verpflichtungserklärung ("Verpflichtungserklärung") im Zusammenhang mit dem am 29. Oktober 1999 bei der Kommission angemeldeten Vorhaben in bezug auf Astrium ("das Vorhaben") ab.

Diese Verpflichtungserklärung wird mit dem Eingang der Entscheidung der Kommission zur Genehmigung des Vorhabens wirksam ("Zeitpunkt des Wirksamwerdens"). Die Parteien verpflichten sich, Folgendes zu gewährleisten:

1. Antriebssysteme vom Typ Unified Propulsion Systems ("UPS")

Die Gesellschaft Astrium N.V. oder deren Tochtergesellschaften ("Astrium") gewähren einem sachkundigen Teilsysteme-/Ausrüstungshersteller [...] nach dem in den Anlagen 1 und 4 beschriebenen Verfahren eine nicht-ausschließliche langfristige Lizenz zur Nutzung aller einschlägigen gewerblichen Schutzrechte der Dasa (d. h. an Technologie, Know-how, Herstellungsverfahren und damit zusammenhängenden Patenten) für die Herstellung und den Vertrieb von UPS-Antriebssystemen, wie sie derzeit von der Dasa oder mit ihr verbundenen Unternehmen produziert werden, für den Einsatz in der Plattform Spacebus 3000; die Parteien stellen im Zusammenhang mit der Lizenz sicher, dass Astrium dem Lizenznehmer auf dessen Ersuchen und zu dessen Lasten für einen angemessenen Zeitraum nach dem Zeitpunkt der Erteilung der Lizenz alle nach vernünftigem Ermessen notwendige technische Unterstützung gewährt, die dieser benötigt, um unabhängig von Astrium mit eigenem Personal das betreffende Erzeugnis herzustellen und/oder Einbaudienste zu erbringen.

2. Chemische Korrekturantriebe

Ergänzend zu oder unabhängig von der UPS-Lizenz gewährt Astrium einem sachkundigen Teilsysteme-/Ausrüstungshersteller [...] nach dem in den Anlagen 1 und 4 beschriebenen Verfahren eine nicht-ausschließliche langfristige Lizenz zur Nutzung aller einschlägigen gewerblichen Schutzrechte der Dasa (d. h. an Technologie, Know-how, Herstellungsverfahren und damit zusammenhängenden Patenten) für die Herstellung und den Vertrieb von Zweistoff-Antrieben für denselben Einsatzzweck wie unter Absatz 1 aufgeführt; die Parteien stellen im Zusammenhang mit der Lizenz sicher, dass Astrium dem Lizenznehmer auf dessen Ersuchen und zu dessen Lasten für einen angemessenen Zeitraum nach dem Zeitpunkt der Erteilung der Lizenz alle nach vernünftigem Ermessen notwendige technische Unterstützung gewährt, die dieser benötigt, um das betreffende Erzeugnis unabhängig von Astrium mit eigenem Personal herzustellen.

3. Mechanische Schwungräder

Astrium veräußert das in Anlage 2 beschriebene Geschäftsfeld "Mechanische Schwungräder" von MMS im Vereinigten Königreich an einen geeigneten Käufer. Die Veräußerung erfolgt nach dem in den Anlagen 3 und 4 beschriebenen Verfahren. Bis zum

Vollzug der Veräußerung wirkt Astrium darauf hin, dass dieses MMS-Geschäft nach bisheriger Geschäftspraxis mit der Sorgfalt eines umsichtigen Geschäftsmanns als normale und gewöhnliche Geschäftstätigkeit betrieben wird und dass alle zumutbaren Maßnahmen getroffen werden, um den Wert der betreffenden Vermögenswerte zu schützen und zu erhalten.

Astrium verpflichtet sich in bezug auf dieses Geschäft, für einen Zeitraum von [...] * nach dem Vollzug der Veräußerung nicht mit dem Käufer in dem betreffenden Bereich zu konkurrieren und von diesem keine Mitarbeiter abzuwerben.

4. Bordmanagementsysteme

Astrium gewährt einem sachkundigen Teilsysteme-/Ausrüstungshersteller [...] * nach dem in den Anlagen 1 und 4 beschriebenen Verfahren eine nicht-ausschließliche langfristige Lizenz zur Nutzung aller einschlägigen gewerblichen Schutzrechte der Dasa (einschließlich Patente) für die mustergenaue Herstellung ("build-to-print") und den Vertrieb des AOCS-Lageregelungssystems ("Attitude and Orbit Control System") der Dasa für den Einsatz auf der Plattform Spacebus 3000, und zwar einschließlich des Bordcomputersystems und der entsprechenden Software für den Einsatz auf der Plattform Spacebus 3000; die Parteien stellen im Zusammenhang mit der Lizenz sicher, dass Astrium dem Lizenznehmer auf dessen Ersuchen und zu dessen Lasten für einen angemessenen Zeitraum nach dem Zeitpunkt der Erteilung der Lizenz alle nach vernünftigem Ermessen notwendige technische Unterstützung gewährt, die dieser benötigt, um das betreffende Erzeugnis unabhängig von Astrium mit eigenem Personal herzustellen.

Matra Marconi Space N.V.
GmbH

Dasa Dornier Raumfahrt Holding

Name:
Position:

Name:
Position:

ANLAGE 1

LIZENZEN

Die Parteien verpflichten sich, die in den Absätzen 1, 2 und 4 der Verpflichtungserklärung genannten Lizenzen ("die Lizenzen") wie folgt zu erteilen:

Die Parteien stellen sicher, dass Astrium den betreffenden Lizenzvertrag innerhalb von [...] * nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens mit einer geeigneten Person, die der Zustimmung der Kommission bedarf ("der Lizenznehmer"), gegen eine angemessene Lizenzgebühr schließt.

1. Der Lizenznehmer muss in der Lage sein, das betreffende Erzeugnis zuverlässig und unabhängig herzustellen und/oder die einschlägigen Einbaudienste zu erbringen. Der potentielle Lizenznehmer muss insbesondere in dem fraglichen Geschäftsfeld über ausreichendes Know-how sowie Produktions- und Prüfanlagen verfügen.
2. Um der Kommission bei der Klärung der Frage zu helfen, ob ein in Betracht gezogener Lizenznehmer geeignet ist, übermitteln die Parteien ihr einen ausführlich dokumentierten und begründeten Vorschlag, anhand dessen sie feststellen kann, dass
 - i) die Parteien an dem Lizenznehmer keine maßgebliche (unmittelbare oder mittelbare) Beteiligung halten;
 - ii) die Lizenz dem Lizenznehmer die Möglichkeit gibt, als existenzfähiger Wettbewerber in dem fraglichen Markt zu bestehen; und
 - iii) die Lizenz insbesondere im Hinblick auf die Laufzeit und die vorgesehene technische Unterstützung angemessen ist und ausreicht, um den Lizenznehmer in die Lage zu versetzen, das betreffende Erzeugnis zuverlässig und unabhängig herzustellen und/oder die einschlägigen Einbaudienste zu erbringen.
3. Die Parteien erwirken bei der Kommission die Zustimmung zu dem betreffenden endgültigen Lizenzvertragsentwurf, die nicht ohne angemessenen Grund zurückgehalten werden darf. Der Antrag auf die Erteilung der Zustimmung wird gleichzeitig mit dem Antrag auf die Zustimmung zur Wahl des Lizenznehmers gestellt.
4. Binnen zehn (10) Tagen nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens erteilen die Parteien einem unabhängigen und erfahrenen Treuhänder (dem "Interims-Treuhänder") den Auftrag, darüber zu wachen, dass die Parteien die Bedingungen der Verpflichtungserklärung erfüllen.
5. Wird die betreffende Lizenz von den Parteien nicht innerhalb von [...] * nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens vergeben, erteilen die Parteien gemäß den Bestimmungen der Anlage 4 dem Interims-Treuhänder die unwiderrufliche Vollmacht, die Lizenz binnen einer Frist von [...] * zu möglichst günstigen Konditionen zu vergeben.
6. Die Parteien erwirken zum frühestmöglichen Zeitpunkt nach der Bestellung des Interims-Treuhänders bei der Kommission die Zustimmung zu einer Liste potentieller

Lizenznehmer nach Absprache mit den Parteien und unter Beachtung der in den Absätzen 1 und 2 genannten Kriterien. Die Parteien tragen dafür Sorge, dass der Interims-Treuhänder die Kommission regelmäßig über laufende Verhandlungen mit potentiellen Lizenznehmern informiert.

7. Die Bestellung des Interims-Treuhänders erfolgt nach dem in der Anlage 4 beschriebenen Verfahren.

ANLAGE 2

(GESCHÄFTSGEHEIMNISSE)

BESCHREIBUNG DES GESCHÄFTSFELDS

"MECHANISCHE SCHWUNGRÄDER" VON MMS

Das MMS-Geschäftsfeld "Mechanische Schwungräder" umfasst

1. die einschlägigen Sachanlagen von MMS im Geschäftsfeld "Mechanische Schwungräder" (das "Geschäft"), einschließlich
 - [...]*
2. alle Rechte im Zusammenhang mit einschlägigen Aufträgen für das Geschäft sowie Einzelheiten zu Namen und Anschriften von Kunden und Lieferanten;
3. alle einschlägigen gewerblichen Schutzrechte von MMS an Musterbeschreibungen für mechanische Schwungräder und Fertigungssysteme sowie an Herstellungsunterlagen und -verfahren.
4. [...]*

ANLAGE 3
VERÄUSSERUNG

Die Parteien verpflichten sich, die in Absatz 3 der Verpflichtungserklärung genannten Verpflichtungen wie folgt zu erfüllen:

1. Die Parteien stellen sicher, dass Astrium das Geschäftsfeld "Mechanische Schwungräder" von MMS (das "Geschäft") binnen [...] * nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens (erste Frist) an einen geeigneten Interessenten (der "Käufer"), der der Zustimmung der Kommission bedarf, veräußert.
2. Der Käufer muss in der Lage sein, das betreffende Erzeugnis zuverlässig und unabhängig herzustellen. Der potentielle Käufer muss insbesondere in dem fraglichen Geschäftsfeld über ausreichendes Know-how sowie Produktions- und Prüfanlagen verfügen.
3. Um der Kommission bei der Klärung der Frage zu helfen, ob ein in Betracht gezogener Käufer geeignet ist, übermitteln die Parteien ihr einen ausführlich dokumentierten und begründeten Vorschlag, anhand dessen sie feststellen kann, dass
 - i) die Parteien an dem Käufer keine maßgebliche (unmittelbare oder mittelbare) Beteiligung halten;
 - ii) die Veräußerung dem Käufer die Möglichkeit gibt, das betreffende Erzeugnis zuverlässig und unabhängig herzustellen; und
 - iii) der Käufer bei Vollzug der Kaufvereinbarung entweder bereits im Besitz der erforderlichen Genehmigungen von Seiten aller zuständigen Wettbewerbsbehörden in der Europäischen Gemeinschaft ist bzw. die Genehmigungen aller Voraussicht nach erhalten wird.
4. Binnen zehn (10) Tagen nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens erteilen die Parteien einem unabhängigen und erfahrenen Treuhänder (der "Interims-Treuhänder") den Auftrag, darüber zu wachen, dass die Parteien die Bedingungen dieser Verpflichtungserklärung in der ersten Frist erfüllen.
5. Erhält der Käufer des Geschäfts nicht innerhalb von [...] * nach dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens die Zustimmung der Kommission, erteilen die Parteien dem Interims-Treuhänder gemäß den Bestimmungen der Anlage 4 die unwiderrufliche Vollmacht, das Geschäft zu veräußern. Die Vollmacht gilt für einen Zeitraum von [...] * nach Ablauf der ersten Frist (zweite Frist).
6. Die Parteien erwirken zum frühestmöglichen Zeitpunkt nach der Bestellung des Interims-Treuhänders bei der Kommission die Zustimmung zu einer Liste potentieller Käufer nach Absprache mit den Parteien. Der Interims-Treuhänder wird die Kommission regelmäßig über laufende Verhandlungen mit potentiellen Lizenznehmern informieren.

7. Die Bestellung des Interims-Treuhänders erfolgt nach dem in der Anlage 4 beschriebenen Verfahren.

ANLAGE 4

BESTIMMUNGEN ALLGEMEINER ART

1. Die Parteien schlagen der Kommission eine unabhängige und erfahrene Einrichtung vor, die sie für die Wahrnehmung der Treuhandaufgabe für geeignet halten. Der Vorschlag ist binnen zehn (10) Arbeitstagen nach dem Datum zu unterbreiten, an dem die Verpflichtung zur Bestellung eines Treuhänders wirksam wird. Es steht im Ermessen der Kommission, den Vorschlag gemäß Absatz 10 anzunehmen oder abzulehnen. Im Falle einer Ablehnung teilen die Parteien der Kommission binnen fünf (5) Arbeitstagen nach Bekanntgabe der Ablehnung die Namen von mindestens zwei weiteren Einrichtungen mit. Stimmt die Kommission mehr als einem Namen zu, können die Parteien den Treuhänder frei aus den genehmigten Namensvorschlägen auswählen. Lehnt die Kommission auch die weiteren Namensvorschläge ab, bezeichnet sie selbst einen Treuhänder, der von den Parteien bestellt werden muss.
2. Der Treuhänder wird gemäß den Absätzen 1, 8 und 10 binnen fünf (5) Arbeitstagen nach der ausdrücklichen oder impliziten Zustimmung der Kommission bestellt.
3. Zusammen mit dem Antrag auf Zustimmung der Kommission zu dem vorgeschlagenen Treuhänder übermitteln die Parteien den Entwurf einer Vollmacht, in dem der Umfang des Mandats (einschließlich eines Anreizes für den Treuhänder, sich nach Kräften um einen baldigen Abschluss zum höchstmöglichen Preis zu bemühen) und die Aufgaben der bevollmächtigten Einrichtung beschrieben sind. Auf ein begründetes Verlangen der Kommission hin ändern die Parteien den Vollmachtsentwurf, um sicherzustellen, dass die Vollmacht im Einklang mit den Bestimmungen der Verpflichtungserklärung steht. Sobald die Vollmacht unterzeichnet ist, dürfen die Parteien ohne vorherige Zustimmung der Kommission keine Änderungen daran vornehmen.
4. Der Treuhänder hat den Auftrag,
 - i) darüber zu wachen, dass die Parteien die in dieser Verpflichtungserklärung eingegangenen Verpflichtungen (soweit sie unter sein Mandat fallen) zufriedenstellend erfüllen;
 - ii) der Kommission schriftliche Berichte über den Stand der Erfüllung seines Auftrags vorzulegen, in denen er gegebenenfalls die Punkte angibt, in denen er seinen Auftrag nicht zu erfüllen in der Lage war. Die Berichte sind in englischer Sprache binnen zehn (10) Arbeitstagen nach der Bestellung des Treuhänders im Abstand von jeweils zwei Monaten oder zu dem Zeitpunkt bzw. den Zeitpunkten oder für die Zeiträume vorzulegen, die die Kommission gegebenenfalls festlegt; sie geben den Stand der Entwicklung in dem jeweils zurückliegenden Zweimonatszeitraum wieder. Die Parteien erhalten gleichzeitig eine nicht-vertrauliche Kopie der Berichte des Treuhänders; und
 - iii) auf Verlangen der Kommission jederzeit schriftlich oder mündlich Bericht über Angelegenheiten zu erstatten, die unter sein Mandat fallen. Die Parteien erhalten gleichzeitig eine nicht-vertrauliche Kopie solcher zusätzlichen schriftlichen Berichte und werden unverzüglich über den nicht-vertraulichen Inhalt etwaiger mündlicher Berichte unterrichtet.

5. Sieht diese Verpflichtungserklärung vor, dass der Treuhänder im Rahmen seines Mandats Verhandlungen führen und einen Lizenznehmer beziehungsweise einen Käufer vorschlagen soll, so obliegt es dem Treuhänder,
 - i) der Kommission nach vorheriger Absprache mit den Parteien möglichst rasch die Identität potentieller Lizenznehmer oder Käufer bekannt zu geben und ihr mitzuteilen, warum er die Betreffenden unter Zugrundelegung der vorstehend genannten Kriterien für geeignet hält;
 - ii) die Verhandlungen mit potentiellen Käufern abzubrechen, wenn die Kommission feststellt, dass der Käufer nicht geeignet ist; und
 - iii) die Verhandlungen im Hinblick auf eine Vereinbarung zu führen, die (vorbehaltlich des Vollzugs des Vorhabens) verbindlich ist und den finanziellen Interessen der Parteien (Erzielung eines möglichst hohen Preises und möglichst günstiger Konditionen durch den bevollmächtigten Treuhänder) Rechnung trägt.
6. Die Parteien gewähren dem Treuhänder die Unterstützung und Information, einschließlich Kopien aller maßgeblichen Unterlagen, die dieser zur Wahrnehmung seines Auftrags in vertretbarer Weise anfordern kann; der Treuhänder erhält vorbehaltlich etwaiger Sicherheitsbestimmungen vollständigen und umfassenden Zugang zu allen Mitarbeitern, Büchern, Aufzeichnungen, Unterlagen, Einrichtungen und technischen Angaben von Astrium in bezug auf die Herstellung der fraglichen Erzeugnisse, für die eine Lizenz erteilt werden soll, oder zu allen sonstigen einschlägigen Informationen, die er auf vertretbare Weise anfordern kann, soweit sich dieser Zugang auf den Geltungsbereich seines Mandats beschränkt.
7. Sobald die konkrete Abhilfemaßnahme, mit der der Treuhänder beauftragt wurde, durchgeführt ist, wird das Mandat des Treuhänders in bezug auf diese Abhilfemaßnahme vorbehaltlich der vorherigen Zustimmung der Kommission aufgehoben. Die Kommission kann jedoch jederzeit den Treuhänder erneut bestellen, wenn sich später herausstellt, dass die fragliche Maßnahme nicht vollständig und ordnungsgemäß durchgeführt wurde.
8. Lehnt die Kommission einen Vorschlag, der ihr im Rahmen dieser Verpflichtungserklärung zur Zustimmung vorgelegt wird, nicht binnen fünfzehn (15) Arbeitstagen nach Eingang eines umfassend dokumentierten und begründeten Antrags ab, so gilt der Vorschlag als akzeptiert.
9. Treten außergewöhnliche Umstände ein, die die Einhaltung des festgelegten Zeitplans verhindern oder stark erschweren, und legen die Parteien der Kommission angemessene Belege für solche außergewöhnlichen Umstände vor, so können die in den Anlagen 1 und 3 genannten Fristen für die Erfüllung der Verpflichtungserklärung von den Parteien und der Kommission im gegenseitigen Einverständnis verlängert werden.
10. Alle Anträge oder Vorschläge, die der Genehmigung bzw. Zustimmung der Kommission bedürfen, sind an den Direktor der Direktion B der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission, Avenue de Cortenberg/Kortenberglaan 150, B-1000 Brüssel, zu richten. Alle Korrespondenz der Parteien ist an Personen zu richten, die die Kommission bis zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens bezeichnen und bekannt geben wird.