

Decisione della Commissione

del 21 marzo 2000

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune

e con l'Accordo SEE

(Caso n. IV/M.1636 – MMS/DASA/ASTRIUM)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'Accordo sullo spazio economico europeo (SEE), in particolare l'articolo 57,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione, del 3 dicembre 1999, di avviare il procedimento nel caso in esame,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni,

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. In data 29 ottobre 1999 è pervenuta alla Commissione la notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio (in appresso "regolamento sulle concentrazioni") con cui Matra Marconi Space N.V. (in appresso "MMS") e DaimlerChrysler Aerospace AG (in appresso "DASA"), attraverso la controllata DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH (in appresso "DDRH"), acquisiscono congiuntamente il controllo di Astrium, un'impresa di nuova costituzione operante nel settore spaziale, alla quale sono conferite tutte le attività di MMS e la maggioranza delle attività di DASA relative ai sistemi spaziali.

¹ GU L 395 del 30.12.1989 pag. 1; versione rettificata, GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

2. Nella decisione adottata in data 3 dicembre 1999, la Commissione ha stabilito che l'operazione notificata solleva seri dubbi circa la sua compatibilità con il mercato comune. La Commissione ha pertanto avviato in merito la procedura di cui all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento sulle concentrazioni.

I. LE PARTI E L'OPERAZIONE

3. L'impresa MMS è controllata congiuntamente da Matra Hautes Technologies S.A.S. (in appresso "MHT") e da Marconi Electronic Systems Limited (in appresso "Marconi"). Le principali attività di MMS sono la produzione e fornitura di sistemi spaziali, tra cui i satelliti e il relativo carico utile, i sottosistemi per vettori e i veicoli spaziali con equipaggio, le stazioni di terra e svariati sottosistemi e tecnologie.
4. L'impresa MHT fa capo ad Aérospatiale-Matra, un'impresa francese impegnata principalmente nel settore aerospaziale commerciale e militare, delle armi guidate, dell'informazione e delle telecomunicazioni. Nel settore spaziale, oltre alla partecipazione in MMS, Aérospatiale-Matra possiede partecipazioni di controllo segnatamente in società attive nella produzione di vettori, infrastruttura spaziale e dispositivi per veicoli spaziali. Aérospatiale-Matra è un'impresa controllata dallo stato francese e da Lagardère, un gruppo francese operante anche nei settori automobilistico e dei mezzi di comunicazione.
5. L'impresa Marconi, già facente capo a General Electric Company (in appresso "GEC"), è stata inglobata nell'impresa British Aerospace plc, ribattezzata BAe Systems plc (in appresso "BAe Systems"). BAe Systems è un gruppo britannico che opera principalmente nel settore degli aerei commerciali e militari, delle armi guidate, dell'ingegneria marina e della progettazione navale, nonché dell'elettronica per scopi di difesa. Nel settore spaziale, oltre alla partecipazione nell'impresa MMS, BAe Systems detiene partecipazioni di controllo in diverse società operanti nel settore dei dispositivi per veicoli spaziali.
6. L'impresa DDRH è controllata esclusivamente da DASA, un'impresa tedesca, in cui sono accentrate le attività della Divisione aviazione e sistemi spaziali del gruppo DaimlerChrysler. Nel settore spaziale, oltre alle attività che verranno conferite ad Astrium, DASA possiede segnatamente partecipazioni di controllo in Eurocot Launch Services GmbH, una società attiva nel settore dei servizi di lancio. DASA appartiene al gruppo DaimlerChrysler, che opera tra l'altro nei settori automobilistico e dei servizi.
7. In base all'Accordo tra gli azionisti, Astrium sarà un'impresa comune di cui MMS e DDRH deterranno ciascuna metà del capitale. Astrium accentrerà tutte le attività di MMS (produzione di sistemi e sottosistemi spaziali) e tutte le attività di DASA attualmente svolte dalla controllata Dornier Satellitensysteme GmbH (produzione di sistemi e sottosistemi per satelliti), nonché dalla Divisione Raumfahrt-Infrastruktur (produzione di infrastrutture e vettori spaziali). Astrium sarà gestita come una società multinazionale con divisioni transfrontaliere ed opererà principalmente attraverso tre entità giuridiche con sede in Francia, Germania e nel Regno Unito.

II. L'OPERAZIONE

8. Astrium sarà controllata congiuntamente da MMS e DASA (in appresso denominate collettivamente "le parti"). Un comitato di gestione composto da quattro membri, di

cui ciascuna parte ne propone due, è nominato con voto unanime degli azionisti. Tutte le principali deliberazioni in materia di politica commerciale e strategia di Astrium, quali il piano a medio termine (equivalente al piano commerciale), il bilancio annuale, la nomina e la revoca dei rappresentanti legali delle società operative devono essere approvate all'unanimità da MMS e DASA. MMS e DASA esercitano perciò congiuntamente il controllo su Astrium, dovendo le parti raggiungere un accordo sulle decisioni più importanti riguardanti la strategia commerciale dell'azienda.

9. Astrium opererà inoltre in modo permanente come un soggetto economico autonomo, accentrando in sé tutte le attività spaziali di MMS e di DASA, e potrà quindi avvalersi dei cespiti, delle maestranze e degli impianti produttivi, nonché delle reti commerciali e di assistenza necessarie a condurre le proprie attività commerciali a lungo termine.
10. Alla luce di quanto precede, l'operazione progettata costituisce palesemente un'operazione di concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b del regolamento sulle concentrazioni.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

11. Il fatturato mondiale aggregato delle parti prima dell'operazione è stato superiore ai 5 000 milioni di EUR nel 1998³ e le imprese interessate hanno realizzato individualmente a livello comunitario un fatturato superiore a 250 milioni di EUR. Nessuna delle due imprese realizza più di due terzi del proprio fatturato totale a livello comunitario in un unico e medesimo Stato membro. L'operazione notificata ha pertanto una dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni e non si configura come un caso oggetto di cooperazione ai sensi dell'accordo SEE.

IV. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

12. Astrium s'impegnerà nella produzione e fornitura di sistemi aerospaziali e delle relative attrezzature e sottosistemi. Conformemente a quanto stabilito in precedenti decisioni della Commissione⁴, i sistemi aerospaziali constano generalmente di due segmenti: il segmento spaziale (il satellite, la piattaforma orbitale, il vettore, ecc.), ed il segmento di terra, che dirige e controlla il segmento spaziale (l'orbita, i parametri di missione, ecc.) o funge da interfaccia (per la trasmissione di segnali vocali o dati) con il primo. Il segmento spaziale può essere ulteriormente suddiviso in satelliti, infrastrutture spaziali e vettori.
13. L'operazione non desta preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza nei mercati dei satelliti di comunicazione per scopi civili, dei segmenti di terra satellitari e dei servizi di lancio.

³ Fatturato calcolato a norma dell'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni e della comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66 del 1998, pag. 25). Qualora i valori comprendano il fatturato del periodo anteriore al 1° gennaio 1999, questi sono calcolati in base ai tassi di cambio medi dell'ECU e tradotti in EUR in rapporto 1 a 1.

⁴ Cfr. ad es. il caso IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (GU C 245, dell'1.9.1994, pag.9), o il caso IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (GU C 272, dell'1.9.1998, pag.5)

14. Entrambe le parti operano nel settore dei satelliti per osservazione e per scopi scientifici, delle sonde, dell'infrastruttura spaziale e dei dispositivi per vettori. Nella decisione adottata in data 3.12.1999 a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento sulle concentrazioni, la Commissione ha espresso seri dubbi in ordine ai suddetti mercati. In tale atto, la Commissione ha inoltre manifestato seri timori per i mercati dei sistemi e dei dispositivi per vettori. Per le ragioni esposte nelle sezioni A e C che seguono, non sussistono tuttavia preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza per i suddetti mercati.
15. Da ultimo, le parti operano anche in taluni segmenti dei dispositivi per satelliti e dei satelliti militari, e vi sono forti indizi che l'operazione possa creare o rafforzare una posizione dominante nei seguenti settori:
 - ruote meccaniche per satelliti in Europa⁵ (sezione A);
 - satelliti di comunicazione per uso militare in Francia (sezione C).

A. SATELLITI

MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

Attività a livello di capocommessa

16. I satelliti sono veicoli spaziali complessi orbitanti o ruotanti attorno ad un corpo celeste. Concordemente a quanto stabilito in precedenti decisioni della Commissione⁶, si distinguono quattro categorie principali: satelliti per le (tele)comunicazioni, satelliti per la navigazione, satelliti per l'osservazione (telerilevamento) e satelliti per scopi scientifici. I satelliti possono essere utilizzati per applicazioni a scopo civile e a scopo militare.
17. In generale, i satelliti constano normalmente di due elementi basilari: la piattaforma ed il carico utile o payload. La piattaforma è la struttura fisica del satellite che ne assicura la stabilità ed il controllo termico, mentre il carico utile regola i principali parametri della piattaforma ed è concepito per svolgere le particolari funzioni per le quali il satellite è messo in orbita.
18. Il settore dei satelliti è spesso suddiviso in segmento commerciale, comprendente i satelliti (essenzialmente satelliti per comunicazioni) venduti ad operatori commerciali, e segmento pubblico (essenzialmente satelliti per osservazione e scopi scientifici), che abbraccia in linea di massima i satelliti venduti alle agenzie spaziali quali la NASA, il Centre National d'Etudes Spatiales (in appresso "CNES") francese o l'Agenzia Spaziale Europea (in appresso "ESA"). Gli operatori commerciali in genere si avvalgono di satelliti basati su progetti di dimostrata validità, che commissionano attraverso procedure di gara a livello mondiale. La categoria di clienti rappresentata dagli enti ed amministrazioni pubbliche (agenzie spaziali), in

⁵ Ai fini della presente decisione per "Europa" s'intende il SEE e la Svizzera (e l'Europa comprende quindi tutti gli Stati aderenti all'Agenzia Spaziale Europea).

⁶ Cfr. caso IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS: nota 4

appresso 'acquirenti pubblici', spesso acquista satelliti specifici (sovente progettati in base ai parametri indicati dall'acquirente), e la concorrenza è di norma limitata alle imprese capocommessa nazionali operanti nel settore dei satelliti. Più in particolare, nel caso dell'ESA, gli appalti sono attribuiti in base al principio di "equa ripartizione" geografica, che impone di aggiudicare gli appalti ai produttori dei vari Stati membri in funzione del contributo nazionale all'agenzia medesima.

19. Le parti sostengono che si debba operare una distinzione tra i satelliti per comunicazioni ed i satelliti per osservazione e scopi scientifici, in ragione delle diverse competenze tecnologiche richieste e della diversa clientela cui sono destinati. Questa suddivisione è stata ampiamente corroborata dai risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione ed è inoltre confermata dal fatto che, per le ragioni sopra descritte, le condizioni del segmento commerciale e del segmento pubblico differiscono sotto il profilo della concorrenza. Risulta quindi che i satelliti per comunicazioni, da un lato, e i satelliti per osservazione e scopi scientifici, dall'altro, rientrano in due mercati del prodotto distinti.
20. Al fine del presente esame, non occorre definire i mercati del prodotto rilevante dei satelliti per la navigazione, poiché tale segmento è ancora in una fase iniziale di sviluppo in Europa e le parti non fabbricano tale tipo di satelliti.
21. I satelliti commerciali per comunicazioni comprendono i satelliti con orbite geostazionarie o geosincrone (i cosiddetti satelliti "GEO"- GEOSynchronous Orbit), i satelliti non geostazionari a media (Medium Earth Orbit - MEO) o bassa quota (Low Earth Orbit - LEO). Stando a quanto affermano le parti, un importante sviluppo nell'ambito del segmento dei satelliti per le comunicazioni è rappresentato dall'introduzione dei satelliti per comunicazioni multimediali, segnatamente di costellazioni di satelliti LEO (quali Iridium e Globalstar), finanziati e gestiti da consorzi privati. In una decisione precedente⁷, la Commissione ha distinto i satelliti GEO e MEO/LEO in base al costo, alla funzione e ad altri fattori. Ai fini del presente esame non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata, in quanto in tutti i mercati alternativi definiti in questo contesto l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.
22. Gli acquirenti pubblici (principalmente le agenzie spaziali) acquistano per lo più satelliti per osservazione e scopi scientifici, e sonde spaziali (veicoli spaziali ad uso scientifico per l'esplorazione del sistema solare e del cosmo). Si tratta solitamente di prodotti costruiti su misura e progettati per missioni specifiche nell'ambito, tra l'altro, della meteorologia, della cartografia, dell'astronomia, dello studio dei venti solari, ecc.
23. Le parti sostengono che i satelliti per osservazione e scopi scientifici e le sonde spaziali (in appresso designate collettivamente come "satelliti pubblici") possono essere inclusi in un unico mercato del prodotto. Tale posizione è corroborata dall'apparente elevato grado di sostituibilità tra queste categorie di prodotti dal lato dell'offerta, in quanto le imprese capocommessa europee nel settore dei satelliti operano di norma in tutti i segmenti, nonché dalla forte similarità delle condizioni di

⁷ Cfr. caso IV/35.518 – Iridium, GU L16 del 18.1.1997, pag. 87.

concorrenza nei mercati rivolti ad acquirenti pubblici, essendo tutti i prodotti acquistati dalla medesima clientela e con analoghe procedure d'aggiudicazione dei contratti. D'altro canto, si sta profilando un nuovo mercato specifico per acquirenti commerciali di satelliti per osservazione, e, per le ragioni dianzi esposte, non risulta esservi sostituibilità tra le varie categorie di prodotti dal lato della domanda. Al fine della presente decisione non occorre tuttavia una più precisa delimitazione dei mercati del prodotto di riferimento per i satelliti pubblici per scopi civili, in quanto in tutti i mercati alternativi definiti in questo contesto l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

24. I satelliti per le comunicazioni e per l'osservazione possono essere usati per applicazioni civili o militari. Dall'inchiesta condotta dalla Commissione risulta che i satelliti militari di solito usano le stesse piattaforme dei satelliti per scopi civili, ma richiedono degli adattamenti specifici relativi all'integrità del satellite, la protezione dei dati, e via dicendo. Vi sono elementi che inducono a ritenere che le condizioni di concorrenza per le applicazioni militari e le applicazioni a scopo civile differiscano, in particolare a causa della possibilità che i governi cerchino d'incanalare la spesa militare verso fornitori nazionali. I risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione sembrano quindi avvalorare l'esistenza di mercati del prodotto distinti per le applicazioni militari.

Attività a livello delle apparecchiature

25. Come indicato al punto 17, il satellite standard consta essenzialmente di una piattaforma e del carico utile o 'payload'. La piattaforma è la struttura fisica del satellite e ne garantisce la stabilità ed il controllo termico, ne mantiene l'orbita e fornisce l'energia elettrica. Il carico utile regola i principali parametri della piattaforma ed è concepito per svolgere le particolari funzioni per cui il satellite è messo in orbita. La medesima piattaforma può quindi essere usata per diverse applicazioni, mentre il carico utile è di norma specifico per la missione che il satellite deve compiere.
26. Sia la piattaforma che il carico utile sono a loro volta composti da diversi sottosistemi (quali le unità di propulsione o i sistemi di controllo dell'assetto e dell'orbita della piattaforma, o i principali strumenti del carico utile) e dispositivi (quali i sensori di rilevamento della terra e delle stelle, i generatori solari e le antenne). Dall'inchiesta condotta dalla Commissione è emerso che ciascuno di tali prodotti può costituire un mercato del prodotto a se stante.
27. In particolare, esisterebbe un mercato del prodotto separato delle ruote meccaniche, dispositivi che servono a stabilizzare l'assetto del satellite. Ciò è riconducibile al fatto che, mentre gli altri dispositivi (segnatamente i sistemi di propulsione e le ruote magnetiche) possono essere impiegati con la stessa finalità, nessuno di essi può sostituire le ruote meccaniche.
28. Anzitutto, benché i sistemi di propulsione possano essere impiegati per controllare l'assetto del satellite, tale funzione comporta l'uso del carburante a bordo del satellite. In ragione della limitatezza del carburante trasportato dal satellite e della capacità invece delle ruote meccaniche e magnetiche di sfruttare l'energia elettrica prodotta in quantità sufficiente dai generatori solari, i sistemi di propulsione possono di fatto essere utilizzati solo con sistemi aventi una durata di vita estremamente breve

(inferiore ad un anno) e sono perciò usati raramente. I sistemi di propulsione si basano su tecnologie e conoscenze tecniche molto diverse dalle ruote meccaniche e magnetiche, ed in genere non sono prodotti dagli stessi fabbricanti.

29. In secondo luogo, benché le ruote magnetiche e meccaniche funzionino secondo gli stessi principi fondamentali, le prime avrebbero prestazioni e costi nettamente superiori alle seconde, per cui le ruote magnetiche sarebbero usate principalmente per le applicazioni che richiedono un controllo d'assetto molto preciso (ad esempio, nei satelliti per osservazione). Le ruote magnetiche e meccaniche si basano inoltre su tecnologie e conoscenze tecniche diverse, ed in Europa spesso non sono prodotte dagli stessi fabbricanti.
30. Nel complesso, alla luce dei risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione, risulta che le ruote meccaniche rientrano in un mercato del prodotto distinto.

MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

Satelliti commerciali per le comunicazioni

31. In precedenti decisioni, la Commissione⁸ ha stabilito che i mercati dei satelliti per le comunicazioni e i mercati delle apparecchiature per satelliti adibiti alle comunicazioni sono di dimensione mondiale, poiché gli acquirenti di tali prodotti non sono soggetti a limitazioni di carattere geografico. Le parti sostengono che, nel settore dei satelliti per le comunicazioni, le condizioni sono abbastanza omogenee sotto il profilo della concorrenza da ritenere che il mercato geografico abbia una dimensione mondiale, poiché gli acquirenti chiedono preventivi e aggiudicano commesse a diversi fornitori in Europa e negli Stati Uniti.
32. Come già affermato nella decisione *Aérospatiale/Matra*⁹, del 28 aprile 1999, i satelliti, i componenti ed i sottosistemi aerospaziali prodotti da società con sede sociale negli Stati Uniti sono soggette ad un regime di licenze d'esportazione gestito dal Dipartimento della difesa statunitense. Con la recente modifica del regolamento americano che disciplina il commercio internazionale di armi (International Traffic in Arms Regulation - ITAR) tale regime di licenze per l'esportazione è cambiato, e la competenza per le esportazioni di satelliti commerciali ed apparecchiature per comunicazioni è stata trasferita al Dipartimento del commercio. Occorre esaminare se tale cambiamento incida sulle condizioni di concorrenza per i satelliti commerciali.
33. Alcuni dei terzi interessati che hanno risposto all'indagine dalla Commissione hanno espresso il timore che ciò conduca ad un inasprimento del regime di licenze per l'esportazione, con conseguenti ritardi nella fornitura dei componenti per satellite provenienti dagli Stati Uniti, tali da rendere più rischioso e difficile per le imprese capocommessa non americane il loro utilizzo. Altri hanno accennato alla possibilità che l'inasprimento del regime di licenze per l'esportazione renda altresì più difficile alle imprese europee fornire altri componenti ai clienti americani, per l'eventuale difficoltà dei fornitori non statunitensi di apparecchiature ad ottenere i dati tecnici dei prodotti dati in appalto dalle imprese capocommessa statunitensi.

⁸ Cfr. caso n. IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems, di cui alla nota 4

⁹ Cfr. il caso n. IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale

34. Nel complesso, attualmente tale modifica non può tuttavia essere considerata un reale ostacolo agli scambi tra l'Europa e gli Stati Uniti (tranne per alcune tecnologie strategiche), e la maggioranza dei terzi che hanno partecipato all'inchiesta della Commissione ha dichiarato di ritenere che i mercati dei satelliti per le comunicazioni e dei componenti di satelliti per le comunicazioni sia di portata mondiale. Si può quindi concludere che i mercati dei satelliti per le comunicazioni e dei componenti di satelliti per le comunicazioni sono mondiali.

Satelliti pubblici per scopi civili

35. Come indicato al paragrafo 22, i satelliti per osservazione e per scopi scientifici, nonché le sonde spaziali, sono acquistati principalmente dalle agenzie spaziali e la concorrenza è di solito limitata alle imprese capocommessa nazionali operanti nel settore dei satelliti.
36. In particolare, nel caso dell'ESA, l'aggiudicazione dei contratti relativi ai satelliti e alle apparecchiature avviene in base al principio di "equa ripartizione" geografica, sancito dalla Convenzione dell'ESA, che impone all'agenzia (i) "di accordare la massima preferenza agli operatori di tutti gli stati membri [dell'ESA]", e (ii) "di assicurare un'equa partecipazione di tutti gli stati membri [dell'ESA], tenendo conto del rispettivo contributo finanziario". Conseguentemente, vi sarebbe un mercato europeo dei satelliti per osservazione e per scopi scientifici nonché delle sonde spaziali, come pure delle relative apparecchiature (comprese le ruote meccaniche).
37. Si può prospettare l'esistenza di mercati nazionali dei satelliti per osservazione e per scopi scientifici e delle sonde spaziali negli Stati membri in cui le agenzie spaziali nazionali seguono simili procedure d'aggiudicazione a livello di imprese capocommessa. Potrebbe inoltre esistere un mercato mondiale dei satelliti per osservazione destinati ad operatori commerciali o ad acquirenti pubblici, laddove manchi un produttore nazionale (come in Asia), poiché tali clienti si procurerebbero tali sistemi mediante gare d'appalto a livello mondiale. Al fine della presente decisione non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata dei suddetti mercati geografici né per i prodotti suddetti, né per le apparecchiature dei satelliti, perché qualora i mercati fossero di portata nazionale o mondiale, l'operazione non ostacolerebbe la concorrenza effettiva all'interno del SEE o di una sua parte sostanziale.

Satelliti militari

38. Da ultimo, le parti sostengono che i mercati geografici dei satelliti militari si estendono come minimo al SEE, a causa segnatamente dello sviluppo di programmi europei bilaterali e multilaterali (quale il programma relativo al satellite di ricognizione a scopo militare Helios 1, cui partecipano Francia, Italia e Spagna). Analogamente, risulta che taluni Stati membri acquistano satelliti militari attraverso procedure di gara aperte, cui partecipano imprese capocommessa europee e statunitensi; nel caso, ad esempio, dei satelliti per le comunicazioni, Hughes avrebbe partecipato a tutte le gare d'appalto per i satelliti spagnoli Hispasat I, mentre Lockheed Martin partecipa alla gara d'appalto per la fornitura del satellite britannico Skynet 5B.
39. D'altro canto, taluni Stati membri continuerebbero tuttavia ad acquistare satelliti militari da produttori nazionali. In particolare, il Ministero francese della difesa ha riferito di aver aggiudicato i contratti per i satelliti militari mediante procedura aperta

d'appalto tra MMS e Alcatel Space Industries (Alcatel Space). Essendo la gara d'appalto limitata ad imprese capocommessa nazionali, in Francia il mercato della fornitura di satelliti militari sarebbe geograficamente limitato ai confini nazionali.

40. Alle apparecchiature per satelliti militari non si applicherebbe rigorosamente il principio di "equa ripartizione" geografica (salvo per qualche particolare prodotto critico). In particolare, i satelliti militari di solito usano la stessa piattaforma dei satelliti per scopi civili, e gli elementi per piattaforma commissionati dall'impresa capocommessa possono essere acquistati dagli stessi fornitori delle applicazioni civili. In funzione quindi dell'apparecchiatura interessata, i mercati geografici delle apparecchiature per satelliti militari sarebbero di portata o nazionale o mondiale. Al fine della presente decisione, non occorre tuttavia definire in modo più articolato i predetti mercati geografici, in quanto in tutti i mercati alternativi definiti in questo contesto l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA RELATIVA AI SATELLITI COMMERCIALI PER COMUNICAZIONI

41. Non vi è sovrapposizione tra le attività delle parti (e le rispettive imprese madri) nel settore dei satelliti per comunicazioni, sia a livello di capocommessa (in cui opera unicamente MMS) o delle apparecchiature (in cui operano Aérospatiale-Matra, MMS e DASA, ma ciascuna offre apparecchiature diverse). L'operazione comporterà tuttavia un'integrazione verticale tra le attività di MMS, in quanto impresa capocommessa, e di DASA, a livello delle apparecchiature.
42. Alcuni fornitori terzi hanno osservato che l'integrazione verticale risultante dall'operazione potrebbero causare l'esclusione dal mercato di fornitori di apparecchiature concorrenti o di imprese capocommessa concorrenti. Per quanto riguarda l'attività a livello di capocommessa, la quota di mercato assorbita da MMS (in termini di valore) nel periodo compreso tra il 1994 e il 1998 non ha superato mediamente il [10-15%]*, ed Astrium continuerà a subire la concorrenza degli altri grandi produttori, soprattutto delle americane Hughes, Loral e Lockheed Martin, mentre a livello delle apparecchiature la quota di mercato di DASA nel periodo 1995-1997 non ha superato mediamente il [20-30%]* a livello mondiale in qualsiasi mercato di apparecchiature per satelliti.
43. Alla luce di quanto precede, l'operazione notificata non creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante, nel mercato dei satelliti per comunicazioni e delle relative apparecchiature, tale da ostacolare in modo notevole la concorrenza effettiva nell'ambito del SEE o di una sua parte sostanziale.

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA RELATIVA AI SATELLITI PUBBLICI

44. Sia MMS che DASA operano come imprese capocommessa per i satelliti per osservazione e scopi scientifici e le sonde vendute alle agenzie spaziali nazionali e

* *Alcuni elementi della presente decisione sono stati omessi in modo da non rivelare informazioni riservate; tali elementi sono racchiusi tra parentesi quadre e contrassegnati con un asterisco.*

all'ESA in Europa. Aérospatiale-Matra, MMS e DASA producono inoltre talune apparecchiature per detti sistemi, tra cui i propulsori chimici (usati nei sistemi di propulsione chimica), le unità solari (usate nei generatori solari), le ruote meccaniche e i sensori di telerilevamento terrestre e solare.

45. L'operazione comporterà quindi l'integrazione orizzontale delle attività di capocommessa, nonché l'integrazione verticale delle attività di impresa capocommessa e delle attività di Aérospatiale-Matra nel campo delle apparecchiature.

Caratteristiche del mercato

46. I satelliti per osservazione e per scopi scientifici, nonché le sonde spaziali sono generalmente progettati, sviluppati, prodotti e lanciati nell'ambito di progetti articolati in fasi, nei quali la concorrenza si ha in determinate fasi. I satelliti pubblici sono pertanto oggetto di gare d'appalto e la concorrenza è determinata dalla presenza di offerenti capaci di offrire alternative credibili per i prodotti delle parti.
47. Un'altra importante caratteristica di questi mercati è, come riferito al punto 36, la subordinazione degli acquisti dell'ESA al principio della "equa ripartizione geografica". In generale, detto principio impone all'ESA (i) di acquistare di preferenza dalle imprese situate negli stati aderenti, e ii) di calibrare la quota delle commesse industriali aggiudicate ai produttori di tali stati in funzione del contributo finanziario nazionale all'agenzia.
48. In ciascun programma vi è un certo margine di flessibilità. Nel caso dei satelliti e delle sonde per scopi scientifici, ad esempio, il principio della "equa ripartizione" è applicato su base triennale. Ciò significa che in tale periodo non tutti i singoli satelliti o le singole missioni devono per forza essere equamente distribuite a livello geografico, purché la ripartizione prevista sia raggiunta alla fine del triennio considerato. Analogamente, nel caso dei satelliti per osservazione, benché per ciascuna missione si fissino degli obiettivi di "equa ripartizione", la ripartizione effettiva prevista nell'ambito delle offerte industriali può discostarsi fino al 20% dagli obiettivi originari.
49. Nel complesso, tale flessibilità è tuttavia limitata, nel senso che gli eventuali scarti devono essere colmati e che, entro un certo arco di tempo, le quote medie nazionali di commesse industriali devono conformarsi al principio della "equa ripartizione" sulla base dei contributi degli stati membri in questione.

Soggetti del mercato

50. È un dato risaputo, che in Europa vi sono solo quattro imprese in grado di concorrere per l'aggiudicazione dei contratti di capocommessa per i satelliti di grandi dimensioni o complessi: MMS, DASA, Alcatel Space Industries (Alcatel Space, una società francese cui partecipano Alcatel, un gruppo attivo nelle apparecchiature per telecomunicazioni, e Thomson-CSF, un gruppo impegnato nell'elettronica per la difesa e professionale), ed Alenia Aerospazio (Alenia, una società italiana che fa capo al gruppo Finmeccanica). Per i progetti più piccoli, tra le eventuali imprese capocommessa si annoverano Kayser-Threde, OHB Systems e SSTL. A livello mondiale restano alcuni grandi concorrenti, quali le americane TRW, Lockheed e Bell Aerospace.

Incidenza dell'operazione sugli eventuali mercati nazionali o mondiali

51. Se i mercati per le attività delle imprese capocommessa e/o le attrezzature per satelliti per osservazione e per scopi scientifici negli Stati membri in cui le agenzie spaziali nazionali commissionano i satelliti pubblici a livello locale fossero di portata nazionale, l'operazione non creerebbe alcuna sovrapposizione d'attività, poiché DASA e MMS non operano nei medesimi Stati membri. Per lo stesso motivo neppure l'integrazione verticale prodotta dall'operazione desterebbe preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza.
52. Analogamente, se i mercati della fornitura di satelliti per osservazione destinati ad operatori commerciali o ad acquirenti pubblici di stati in cui non vi sia un produttore nazionale fossero di dimensione mondiale, le quote di mercato delle parti (in termini di volumi commissionati) non supererebbero il [25-35%]*, e resterebbero sensibili alla concorrenza delle altre grandi imprese capocommessa operanti nel settore dei satelliti, tra cui TRW [60-70%]*.
53. Alla luce di quanto precede, si può concludere che l'operazione notificata non crea o rafforza una posizione dominante nei mercati nazionali o mondiali dei satelliti pubblici, che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

Incidenza dell'operazione a livello delle imprese capocommessa in Europa

54. In considerazione del numero limitato dei satelliti per osservazione e scopi scientifici e delle sonde lanciate ogni anno in Europa, le quote di mercato calcolate su un breve arco di tempo forse non rispecchiano in modo adeguato le reali posizioni di mercato delle imprese capocommessa concorrenti. Per tale motivo si sono calcolate le quote di mercato medie (in termini di valore) per il periodo 1994-1998.
55. Su tale base, Astrium risulta chiaramente essere l'impresa capocommessa principale per i satelliti pubblici. In termini di valore, le imprese appartenenti ad Astrium si sono aggiudicate il [45-55%]* delle vendite di satelliti pubblici nel periodo compreso tra il 1994 e il 1998 (MMS: [25-35%]*, e DASA: [15-25%]*), seguite nell'ordine dalle concorrenti Alcatel Space [30-35%]* ed Alenia Aerospazio [5-10%]*.

Alenia sarà un concorrente effettivo nonostante il numero limitato di progetti

56. Dall'indagine condotta dalla Commissione risulta che il numero dei progetti ESA cui Alenia può partecipare in qualità di capocommessa è soggetto a dei limiti, in quanto il contributo medio dell'Italia (12%) ai programmi di satelliti pubblici in ambito ESA è inferiore alla quota contrattuale generalmente aggiudicata ad un'impresa capocommessa (20-25%), e perché il principio di "equa ripartizione" impone che la quota di commesse industriali dei paesi sia proporzionale al loro contributo al programma in questione. Benché le reali contropartite (e quindi la capacità di Alenia di concorrere per le attività di capocommessa) possano oscillare da una missione all'altra e discostarsi dagli obiettivi di ripartizione fissati, è evidente che Alenia avrà solo una capacità limitata di concorrere per le attività di capocommessa nelle missioni dei satelliti pubblici in ambito ESA.
57. Risulta inoltre che Alenia potrà ancora concorrere con successo per alcuni satelliti pubblici europei, in quanto può ancora sia realizzare elementi importanti (quali carico

utile o integrazione della piattaforma) nell'ambito dei programmi ESA relativi a satelliti pubblici, sia fungere da impresa capocommessa per i programmi italiani (sotto l'egida dell'agenzia spaziale italiana). Tali attività sono sufficienti a permettere ad Alenia di mantenere la propria competitività e di rimanere nel mercato, come indicato del resto dall'aggiudicazione ad Alenia del contratto di capocommessa per il satellite per scopi scientifici Integral dell'ESA (il cui lancio è previsto nel 2001).

Alcatel Space sarà un concorrente effettivo di Astrium per la maggioranza dei progetti

58. Alla luce di quanto precede, la concorrenza sarà principalmente tra Alcatel Space ed Astrium, ma Alenia continuerà a concorrere per le attività di capocommessa in taluni programmi ESA.
59. Alcatel Space avrebbe i mezzi per essere un concorrente effettivo di Astrium. Anzitutto, dispone attualmente delle competenze di base essenziali necessarie per fungere da capocommessa per qualsiasi tipo di satellite; in secondo luogo, tale capacità non sarà limitata dall'applicazione del principio di "equa ripartizione", in quanto il contributo francese ai programmi per satelliti pubblici in ambito ESA (il 23% circa) è vicino alla quota media di attività svolta dalla capocommessa.

Impossibilità d'innalzare i costi dei concorrenti sfruttando la regola della "equa ripartizione"

60. C'è chi ha sostenuto che Astrium potrebbe essere in grado di far lievitare sostanzialmente i costi delle concorrenti nell'ambito dei programmi ESA per satelliti pubblici. Tale tesi si fonda sui seguenti elementi: (i) obbligo di realizzare in Germania e nel Regno Unito (con una quota aggregata del 29% circa) una certa porzione di ogni appalto, in ragione del principio di "equa ripartizione"; (ii) dipendenza delle altre imprese capocommessa dal contributo di Astrium per le attività spettanti alla Germania e al Regno Unito in base al suddetto principio, vista la posizione di Astrium in tali Stati membri; e (iii) possibilità di Astrium di aumentare i prezzi per il proprio contributo in tale ambito, rendendo così le offerte dei concorrenti non competitive o riducendo i margini dei concorrenti ad un punto tale da rendere antieconomiche le loro offerte.
61. Non vi sono indicazioni che Astrium possa realmente far aumentare i costi di Alenia con questo meccanismo. Questo perché, anzitutto, nei casi in cui Alenia si trovasse a concorrere per l'attività di capocommessa, la sua quota (e quindi la contropartita dell'Italia) sarebbe pari o superiore alla quota di attività aggiudicata ad un'impresa capocommessa (20-25%). In tali casi il contributo italiano supererebbe perciò la quota complessiva del 12% prevista. Considerato che le parti non operano in Italia e dipenderebbero da Alenia per la maggioranza della contropartita italiana, ne deriva che le parti dipenderebbero dal contributo di Alenia per la maggior parte di questo 20-25%. D'altro canto, Alenia potrebbe avvalersi di Alcatel Space per la contropartita francese; ed Alenia potrebbe inoltre avvalersi per una certa quota dei contributi britannico e tedesco di fornitori terzi di detti Stati membri. Nel complesso, Alenia dipenderebbe da Astrium per il 20% al massimo dell'intero valore dell'appalto. In tali casi, quindi, Astrium dipenderebbe più da Alenia che viceversa ed Astrium non potrebbe perciò far lievitare i costi di Alenia.

62. La situazione potrebbe essere diversa per Alcatel Space. Alcatel Space si troverebbe a dover avvalersi di Astrium per una certa parte delle quote di attività spettanti alla Germania e al Regno Unito, mentre Astrium risentirà in minore misura degli stessi vincoli, visto che può avvalersi delle capacità interne del gruppo per la quota spettante alla Francia (attraverso l'ex MMS-Francia). Nel complesso, nella fattispecie si respinge tuttavia l'argomentazione che Astrium possa far lievitare in modo sostanziale i costi di Alcatel Space.
63. In primo luogo, va rilevato che in ragione del principio della “equa ripartizione” geografica e della presenza consistente di Alcatel Space in taluni stati membri dell'ESA (quali Belgio, Spagna, Danimarca o Norvegia), Astrium dovrà chiedere il contributo di Alcatel Space. Ciò la porrà in posizione di dipendenza rispetto a questa per talune quote dei suoi contratti, riducendo la possibilità di Astrium di aumentare i costi delle concorrenti (visto che Alcatel Space potrebbe anch'essa far lievitare i costi di Astrium, anche se in misura minore).
64. In secondo luogo, benché nei satelliti pubblici gli elementi oggetto d'appalto non siano standard, per cui può essere difficile valutare i costi complessivi, risulta che l'ESA abbia una sufficiente esperienza e controllo della scomposizione dei prezzi e disponga altresì di modelli per la stima dei prezzi, che le permettono di rilevare eventuali aumenti sostanziali dei prezzi. Tanto più che, come riferito al punto 46, le missioni dell'ESA sono effettuate mediante progetti articolati in diverse fasi, in cui le stime dei prezzi sono presentate in fasi successive del processo. In tal caso, l'ESA disporrebbe di un sufficiente potere contrattuale d'acquisto da far abbassare i prezzi. Ciò ridurrebbe ulteriormente la possibilità di Astrium di aumentare i prezzi nel quadro dei contributi tedesco e britannico, facendo incrementare i costi di Alcatel Space.
65. Dai calcoli effettuati sulla base dei dati forniti nel quadro dell'indagine condotta dalla Commissione, risulta nell'insieme che, anche qualora Astrium possa far lievitare i costi di Alcatel Space, l'eventuale aumento sarebbe di portata limitata (circa il 2-3% del valore totale dell'appalto). È improbabile che ciò comprometta seriamente la concorrenzialità di Alcatel Space e, considerato che il margine spettante ad un'impresa capocommessa si aggira solitamente attorno al [...] del valore totale dell'appalto, un aumento di tale entità potrebbe essere compensato da Alcatel Space. Astrium non sarebbe perciò in grado di far lievitare sostanzialmente i costi di Alcatel Space.

Impossibilità di escludere altre imprese capocommessa dai mercati

66. È stato inoltre affermato che Astrium sarebbe uno dei principali fornitori di taluni dispositivi (quali reti di componenti solari, ruote meccaniche, propulsori chimici, criostati). Dovendo le altre imprese capocommessa acquistare le apparecchiature sul libero mercato, occorre vagliare se ad operazione avvenuta Astrium possa escludere dal mercato tali concorrenti.
67. Va ricordato che Astrium non sarà in grado di limitare le forniture destinate alle imprese capocommessa concorrenti. Se si considera che la scelta dei fornitori spesso avviene dopo la designazione dell'impresa capocommessa, Astrium non avrebbe alcun interesse ad operare in tal modo, poiché l'eventuale limitazione delle forniture non inciderebbe sulla scelta dell'impresa capocommessa e ridurrebbe invece le

vendite di Astrium; in ogni caso, inoltre, probabilmente l'ESA si accorgerebbe, rimediandovi, di eventuali limitazioni delle forniture di Astrium. Il principale effetto potenziale dell'operazione concerne il potere di Astrium di far lievitare i costi dei concorrenti mediante l'incremento dei prezzi delle apparecchiature.

68. Per prima cosa, occorre tuttavia rilevare che, nell'ambito di Astrium, la maggioranza dei dispositivi interessati (quali le reti di elementi solari, i propulsori chimici, i criostati e le ruote meccaniche¹⁰) sono prodotti unicamente da DASA o MMS o Aérospatiale-Matra. Operando sia MMS che DASA inoltre già in qualità di capocommessa, l'operazione non inciderà in modo rilevante sulle condizioni di concorrenza per tali prodotti.
69. In secondo luogo, alcuni dei prodotti in causa (quali i criostati) non sono dispositivi standard di cui vengono dotati tutti i satelliti, ma sono invece dei prodotti altamente specifici, frutto dei programmi di R&S tecnologico dell'ESA. Non sembra che Astrium possa, attraverso tali prodotti, escludere le imprese capocommessa concorrenti, in quanto ESA può sia esigere che i risultati di tali programmi di R&S tecnologico siano trasmessi a tutti i licitanti, sia decidere di acquistare direttamente il prodotto in questione e fornirlo all'impresa capocommessa selezionata.
70. Da ultimo, non vi sono indizi che Astrium possa escludere dal mercato le altre imprese capocommessa, attraverso prodotti per i quali non vi è un fornitore concorrente in Europa, in quanto si tratta di prodotti che rientrano nei dispositivi standard, cui si applicano normali condizioni di prezzo e per i quali le parti non possono aumentare sostanzialmente i prezzi, senza che l'ESA se ne accorga ed intervenga. Questi prodotti rappresentano inoltre, in ogni caso, solo una frazione minima del valore di un satellite.
71. Alla luce di quanto precede, risulta che l'operazione notificata non crea o rafforza una posizione dominante nel mercato dei satelliti pubblici per le attività di impresa capocommessa in Europa, che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

Incidenza dell'operazione a livello delle apparecchiature in Europa

72. Come già riferito al punto 44, MMS, DASA e Aérospatiale-Matra fabbricano alcuni dispositivi per satelliti pubblici (quali le reti di elementi solari, le ruote meccaniche, i propulsori chimici o i criostati). L'operazione non comporterà una duplicazione delle attività delle parti nel campo delle apparecchiature, in quanto nessuna di loro né Aérospatiale-Matra forniscono tali prodotti. L'operazione porterà tuttavia ad un'integrazione verticale delle attività delle parti nel mercato a monte delle apparecchiature per satellite, nonché della loro attività nei mercati a valle dei satelliti pubblici.
73. Occorre pertanto valutare l'incidenza dell'operazione notificata a livello delle apparecchiature. Alcuni fornitori terzi hanno manifestato la preoccupazione, in particolare, che l'entità risultante dall'operazione (che è al contempo per loro il principale cliente e concorrente) possa indebolire la loro posizione concorrenziale, ad

¹⁰ Cfr. quanto esposto ai successivi punti 78 e 83

esempio, favorendo i fornitori facenti capo al gruppo nei contratti per i quali Astrium è capocommessa e/o imponendo ai fornitori terzi condizioni contrattuali più rigorose.

Dispositivi diversi dalle ruote meccaniche

74. Tali timori possono riguardare potenzialmente tutti i dispositivi prodotti attualmente da una delle parti o dalle imprese cui una di queste fa capo e che l'altra (o entrambe le parti) acquista anche da fornitori indipendenti. Tra tali dispositivi rientrano le ruote meccaniche, i generatori solari, i sensori di telerilevamento della terra e del sole, dispositivi di propulsione chimica (propulsori ausiliari di apogeo, serbatoi, propulsori per regolazioni), eccetera. Ad eccezione delle ruote meccaniche non vi sono indizi tuttavia che l'operazione in esame possa creare una posizione dominante delle parti.
75. Per prima cosa, eventuali tentativi di Astrium di favorire i fornitori del gruppo sarebbero notevolmente limitati dal fatto che, in base alle regole applicate dall'ESA in materia di appalti, la selezione dei fornitori si effettua mediante gare d'appalto aperte, soggette al controllo dell'ESA. Eventuali trattamenti preferenziali dei fornitori del gruppo sarebbero inoltre resi ancora più difficili, qualora l'impresa capocommessa volesse partecipare alla licitazione per i dispositivi, poiché in tal caso la selezione non sarebbe affidata alla capocommessa, ma ad un gruppo di valutazione designato dall'ESA.
76. In secondo luogo, la maggioranza dei prodotti in questione sono forniti anche da imprese situate al di fuori di Francia, Germania e Regno Unito (paesi in cui opera Astrium). L'applicazione del principio della "equa ripartizione" geografica cui s'ispira la politica d'aggiudicazione dei contratti nell'ambito dell'ESA, che impone il rispetto di determinate quote nell'attribuzione degli appalti ai fornitori di tutti i paesi coinvolti, limita notevolmente la possibilità di Astrium di favorire i fornitori del gruppo o d'imporre condizioni contrattuali ingiustificate.
77. Da ultimo, per la maggior parte dei prodotti in discorso, MMS e DASA non sarebbero i principali clienti di taluni fornitori, che conserverebbero la loro posizione concorrenziale anche se Astrium riuscisse a favorire i fornitori del gruppo. È persino possibile che la loro posizione esca rafforzata dall'operazione, poiché le imprese capocommessa concorrenti (quali Alcatel Space ed Alenia) preferiranno probabilmente acquistare da fornitori indipendenti.
78. Alla luce di quanto precede, e considerato l'effetto combinato dei tre fattori sopra descritti, l'operazione notificata non crea o rafforza, nei mercati delle attrezzature per satellite in Europa, salvo quello delle ruote meccaniche, una posizione dominante che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

Ruote meccaniche

79. A livello europeo vi sono solo due produttori di ruote meccaniche: MMS, che non le vende, ma le usa per i suoi scopi, e Teldix, un'impresa tedesca che rifornisce la maggioranza delle imprese capocommessa europee (ed acquirenti extraeuropei).
80. Una quota sostanziale delle vendite di Teldix è destinata alle parti e l'impresa ha riferito che le economie di scala sono importanti nelle ruote meccaniche. Se l'entità risultante dall'operazione decidesse di limitare gli acquisti presso Teldix e di avvalersi invece di MMS, comprometterebbe seriamente la competitività di Teldix.

81. Risulta inoltre che Teldix non sia molto tutelata né dal regime d'aggiudicazione degli appalti dell'ESA (la maggioranza delle ruote vendute da Teldix sono destinate a satelliti per le comunicazioni, per i quali non valgono le norme dell'ESA), né dal principio della “equa ripartizione” geografica (Teldix è infatti un'impresa tedesca).
82. La Commissione ha perciò rilevato il notevole rischio che, con l'operazione, le parti possano seriamente compromettere la competitività del loro concorrente nel campo delle ruote meccaniche, creando una posizione dominante nel mercato delle vendite di ruote meccaniche in Europa, che potrebbe pregiudicare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.
83. Dopo essere state informate dei suddetti timori, le parti hanno proposto di ovviare a tale situazione mediante la misura esposta in modo particolareggiato nell'Allegato, ossia la dismissione da parte di MMS dell'attività relativa alle ruote meccaniche (compresi i cespiti patrimoniali, i contratti di fornitura e vendita, i diritti di proprietà intellettuale e le maestranze).
84. Tale misura correttiva eliminerà le attività nel campo delle ruote meccaniche di MMS. Di conseguenza, se l'impegno verrà rispettato, si scioglierà l'obiezione della Commissione che l'operazione progettata crei una posizione dominante nel mercato delle ruote meccaniche in Europa.

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA DEL SEGMENTO DEI SATELLITI MILITARI E DELLE RELATIVE APPARECCHIATURE

85. In genere, i satelliti militari compiono missioni simili a quelle dei satelliti commerciali o pubblici. Solitamente, usano le stesse piattaforme dei satelliti per scopi civili, ma adattate in modo specifico sotto il profilo dell'integrità del satellite, della protezione dei dati, ecc. Viste le affinità tecniche, il basso volume di vendite di satelliti militari e l'esistenza di sostanziali economie di scala nel settore spaziale, è evidente che per essere concorrenziali a livello di capocommessa nel campo dei satelliti militari occorre in genere poter contare su cospicue attività nelle corrispondenti applicazioni civili. Questo vale particolarmente per i satelliti militari per le comunicazioni, che di solito utilizzano le medesime piattaforme dei prodotti civili, e per i quali, grazie all'impiego di soluzioni standard, le economie di scala sono particolarmente importanti.
86. Per le stesse ragioni esposte nei punti precedenti, non vi è motivo di ritenere che l'operazione possa incidere negativamente sulla concorrenza nei mercati dei satelliti militari per osservazione e dei satelliti per scopi scientifici, né nel mercato aperto dei satelliti militari per comunicazioni. Non vi sono inoltre indizi che l'operazione possa creare o rafforzare una posizione dominante nel campo delle apparecchiature, per i seguenti motivi. Anzitutto, visto che MMS e DASA non operano negli stessi Stati membri, l'operazione non modificherà significativamente le condizioni di concorrenza relative a tali prodotti (per lo più apparecchiature critiche) nei casi in cui il mercato sia di portata nazionale. In secondo luogo, per le apparecchiature il cui mercato è di estensione mondiale, le quote di mercato delle parti non superano il [20-30%]*.
87. La Commissione ha tuttavia rilevato il grave pericolo che l'operazione possa creare o rafforzare una posizione dominante di MMS nel mercato francese dei satelliti militari

per le comunicazioni, ove gli appalti a livello di capocommessa sono aggiudicati mediante procedure di gara aperte tra MMS ed Alcatel Space.

88. In tale mercato, gli attuali progetti di Alcatel Space si basano sulla piattaforma standard 'Spacebus 3000'. DASA fornisce diversi sottosistemi ed apparecchiature per tale piattaforma e, a quanto sembra, sarebbe l'unico fornitore di sistemi di gestione di bordo¹¹, di sistemi di propulsione unificati¹² e di propulsori chimici¹³.
89. Dall'indagine condotta dalla Commissione è emerso che Alcatel Space potrebbe avere difficoltà a trovare una fonte alternativa di fornitura per i suddetti prodotti (in particolare i sistemi di gestione di bordo, che di norma non sono venduti sul libero mercato, ma direttamente progettati dall'impresa capocommessa nel quadro delle sue attività concernenti i sistemi), e/o andrebbe incontro a notevoli costi supplementari e ad ulteriori ritardi. A breve termine, Alcatel Space dipende perciò dalle forniture di DASA per la propria attività relativa ai satelliti militari per le comunicazioni.
90. Con l'operazione, la nuova entità diventerebbe sia fornitore che concorrente di Alcatel Space. Ciò potrebbe indurre DASA a limitare le forniture ad Alcatel Space e ad aumentarne il prezzo o a ridurne la qualità, indebolendo in tal modo la posizione concorrenziale di Alcatel Space ed escludendola potenzialmente dalle attività di capocommessa. Essendo Alcatel Space l'unico concorrente di MMS per le attività di capocommessa in Francia, non resterebbe alcuna alternativa oltre ad Astrium dopo l'operazione. Vi sono forti indizi che ciò porterebbe alla creazione di una posizione dominante nel mercato dei satelliti militari per comunicazioni in Francia, che potrebbe pregiudicare la concorrenza effettiva in tale Stato membro.
91. Dopo essere state informate dei suddetti timori, le parti hanno proposto la misura correttiva riportata nell'Allegato, ossia il rilascio da parte di DASA di licenze non esclusive per la fabbricazione e la vendita di sistemi di gestione di bordo, di sistemi di propulsione unificati e di propulsori chimici.
92. Tale misura permetterà di creare una fonte alternativa di fornitura dei suddetti prodotti ed eliminerà eventuali riflessi negativi dell'operazione. Questo impegno, se realizzato, permette quindi di dissipare i timori della Commissione circa l'eventuale creazione, a seguito dell'operazione progettata, di una posizione dominante nel mercato francese dei satelliti militari per comunicazioni.

¹¹ I sistemi di gestione di bordo constano di programmi e componenti per l'elaborazione dei dati relativi al sistema di controllo dell'assetto e dell'orbita. Sono un importante elemento della piattaforma, generalmente incluso nelle tecnologie di base di cui l'impresa capocommessa deve disporre per salvaguardare la sua concorrenzialità.

¹² I sistemi di propulsione unificati sono un sottosistema di propulsione del satellite, utilizzati per mettere in orbita il satellite e per correggerne l'assetto e l'orbita, durante la sua vita utile. Il sottosistema di propulsione è a sua volta composto da una serie di dispositivi, tra cui i motori, i propulsori per regolazioni e i serbatoi.

¹³ I propulsori chimici rientrano tra i sottosistemi di propulsione.

B. INFRASTRUTTURA SPAZIALE

MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

93. L'infrastruttura spaziale comprende i sistemi spaziali con o senza equipaggio, utilizzati più volte per diverse missioni, principalmente nel campo della ricerca in ambiente spaziale (microgravità, vuoto, radiazioni), ma anche per applicazioni tecniche e prove in orbita. A differenza dei satelliti, i sistemi per infrastruttura spaziale non sono concepiti per una missione specifica, ma per diverse missioni successive con gli stessi sistemi di base, ed in taluni casi (quali le stazioni spaziali abitate) devono servire da quadro per l'attività umana. Essendo l'infrastruttura spaziale utilizzata principalmente per scopi scientifici e raramente per applicazioni commerciali dirette, gli acquirenti di infrastruttura spaziale sono principalmente le agenzie spaziali quali la NASA, l'ESA o le agenzie nazionali europee.
94. L'infrastruttura spaziale può essere suddivisa in cinque principali categorie di prodotti: (i) le piattaforme non abitate riutilizzabili/recuperabili (come le capsule per la R&S in condizioni di microgravità); (ii) i laboratori o le stazioni abitate o accessibili agli astronauti (quali le stazioni spaziali); (iii) i sistemi d'assistenza (quali i sistemi utilizzati per fornire apparecchiature o rifornimenti alle stazioni spaziali); (iv) le installazioni del carico utile (quali le infrastrutture di sperimentazione utilizzate per l'attività di ricerca in ambiente spaziale ed utilizzate nell'ambito del sistema spaziale); e (v) l'infrastruttura di esplorazione (quali le infrastrutture per le missioni esplorative planetarie ed interplanetarie con equipaggio, come moduli abitativi, mezzi di esplorazione, eccetera).
95. Le parti sostengono che le infrastrutture spaziali rientrano in mercati del prodotto distinti da quelli dei satelliti, poiché, a differenza di questi, sono concepite per un utilizzo ripetuto e devono perciò prevedere interventi di manutenzione o soddisfare particolari requisiti di sicurezza, nel caso di sistemi spaziali abitati. Questa posizione è stata confermata ampiamente dai risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione.
96. Le parti sostengono inoltre che non occorre operare un'ulteriore distinzione tra le suddette categorie di prodotti, in quanto tutti i soggetti del mercato possono fungere da capocommessa in tutti i suddetti segmenti.
97. D'altro canto, benché la maggioranza delle imprese capocommessa (ad es. MMS, DASA ed Alenia) siano in grado di operare in tutte le categorie di prodotti, l'indagine della Commissione ha rivelato l'opportunità di distinguere fra categorie di prodotti di minori dimensioni (piattaforme automatiche riutilizzabili/recuperabili e dispositivi del carico utile, aventi solitamente un valore d'appalto complessivo inferiore ai 50 milioni di EUR) e le categorie di prodotti di maggiori dimensioni (soprattutto laboratori abitati o accessibili agli astronauti o stazioni abitate, aventi sovente un valore d'appalto complessivo superiore a 500 milioni di EUR). Tale distinzione è dettata dal fatto che le imprese capocommessa operanti nelle categorie di prodotti più piccoli (quali, ad esempio, Kayser-Threde, Carlo Gavazzi o OHB System) non dispongono necessariamente delle capacità o dei mezzi finanziari per produrre sistemi di maggiori dimensioni, e di solito concentrano la loro attività di capocommessa nelle categorie di prodotti più piccoli. Le differenti condizioni di concorrenza tra i prodotti di maggiori e minori dimensioni impongono anch'esse

questa separazione; a quanto sembra, mentre le imprese appaltatrici delle infrastrutture più piccole sono selezionate attraverso gare d'appalto aperte, le imprese capocommessa per gli elementi di maggiori dimensioni sono selezionate principalmente in base a considerazioni di politica industriale nazionale.

98. Al fine della presente decisione non occorre tuttavia procedere ad una definizione più precisa dei mercati del prodotto rilevanti dell'infrastruttura spaziale, in quanto in tutti i mercati alternativi definiti in questo contesto l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

99. Come precisato al punto 93, gli acquirenti di infrastruttura spaziale sono agenzie spaziali, in particolare l'ESA. L'aggiudicazione dei contratti relativi a sistemi ed apparecchiature per infrastrutture spaziali è pertanto soggetta al principio della "equa ripartizione" geografica e la concorrenza tra i fornitori di sistemi per infrastruttura spaziale si svolge nel quadro dei programmi europei.
100. I mercati dell'infrastruttura spaziale sarebbero quindi di estensione europea. Al fine del presente procedimento non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata dei mercati geografici rilevanti dell'infrastruttura spaziale, in quanto anche se i mercati rilevanti fossero di portata nazionale, l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

101. I sistemi per infrastruttura spaziale comprendono solitamente i prodotti sviluppati e prodotti su misura per applicazioni estremamente specifiche nel quadro di programmi nazionali o internazionali, i cui appalti sono gestiti dalle agenzie spaziali. In concreto, tutti i programmi dell'ESA attuali o futuri già approvati per l'infrastruttura spaziale riguardano lo sviluppo della Stazione spaziale internazionale (International Space Station - ISS), cui partecipano gli Stati Uniti, la Russia, l'Europa, il Giappone, il Canada ed il Brasile. All'ESA compete in particolare l'aggiudicazione degli appalti per il laboratorio spaziale orbitante Columbus (un laboratorio accessibile ad astronauti) dell'ISS. Le prime parti dell'ISS sono state lanciate in orbita e montate nel dicembre 1998 e, secondo le previsioni, la stazione sarà completata entro il 2005.
102. I mercati dell'infrastruttura spaziale hanno alcuni aspetti in comune con i mercati dei satelliti pubblici. Per cominciare, i prodotti che costituiscono l'infrastruttura spaziale sono sviluppati e fabbricati attraverso progetti articolati in diverse fasi, dati in appalto dalle agenzie spaziali, e formano quindi l'oggetto di gare d'appalto, per cui la concorrenza è determinata dalla presenza di offerenti in grado di fornire alternative credibili per i prodotti fabbricati dalle parti. Secondo, al pari di quanto avviene per i satelliti pubblici, i programmi relativi all'infrastruttura spaziale sono subordinati al principio della "equa ripartizione" geografica.
103. D'altro canto, i mercati dell'infrastruttura spaziale si differenziano anche da quelli dei satelliti pubblici per alcuni aspetti. Anzitutto, l'applicazione il principio della "equa ripartizione" sarebbe meno flessibile che non nel mercato dei satelliti pubblici ed i contributi nazionali possono essere molto superiori a quelli accordati per i satelliti pubblici (nel caso del braccio robotizzato europeo, il contributo olandese si eleva al 59%). Nell'insieme, ciò significa che in diversi Stati membri la possibilità delle

imprese capocommessa di concorrere è più limitata che nel caso dei satelliti pubblici. Questa constatazione è ulteriormente avvalorata dal fatto che, stando ai risultati dell'indagine condotta dalla Commissione, nell'ambito del programma di sviluppo dell'ISS (stazione spaziale internazionale) le gare d'appalto sono di fatto state bandite unicamente per gli studi di fattibilità, gli elementi più piccoli dell'infrastruttura ed i servizi.

104. A ciò si aggiunga che i programmi relativi all'infrastruttura spaziale (in particolare per i prodotti di maggiori dimensioni quali i moduli abitati) sono meno numerosi e di maggiore entità (fino a 700 milioni di EUR) rispetto ai programmi per i satelliti pubblici. L'infrastruttura spaziale, la cui produzione o sviluppo sono previsti nel prossimo futuro, verrà pertanto realizzata nell'ambito dei pochi programmi ESA attuali o di imminente attuazione, per cui l'incidenza dell'operazione sotto il profilo della concorrenza deve essere vagliata nel contesto dei suddetti programmi.

Sistemi per infrastruttura spaziale di maggiori dimensioni

105. MMS, Aérospatiale-Matra e DASA forniscono la maggioranza dei principali elementi europei dell'ISS (DASA, ad esempio, è l'impresa capocommessa generale per il laboratorio orbitante Columbus). Le parti ed Aérospatiale-Matra assorbono perciò complessivamente il [60-70%]* del valore dei programmi europei relativi all'infrastruttura spaziale per il periodo dal 1996 al 1998. Altre imprese capocommessa sono Alenia (circa il 30%), anch'essa in grado di offrire prodotti di tutte le categorie, e, in misura minore, Kayser Threde, OHB Systems, Fokker Space e Carlo Gavazzi per i prodotti di minori dimensioni (principalmente dispositivi del carico utile).
106. In primo luogo, risulta che le gare d'appalto nell'ambito del programma di sviluppo dell'ISS sono state in realtà limitate agli studi di fattibilità, agli elementi dell'infrastruttura di minori dimensioni e ai servizi. Per i sistemi di maggiori dimensioni risulta segnatamente che la selezione delle imprese capocommessa si sia basata su considerazioni di politica nazionale e sul rapporto tra la nuova attività e la precedente, piuttosto che su procedure di gara aperte. In tale contesto, le quote aggregate di vendita delle parti e di Aérospatiale-Matra riflettono essenzialmente il livello dei contributi francesi e tedeschi al programma di sviluppo dell'ISS [65-75%]*, piuttosto che rispecchiare i successi registrati in passato sul piano della concorrenza.
107. Secondo, l'operazione non inciderebbe negativamente sugli attuali programmi di infrastruttura spaziale relativi ai componenti di maggiori dimensioni, nei casi in cui le imprese capocommessa ed i fornitori siano già stati selezionati e le condizioni contrattuali siano già state definite. L'incidenza dell'operazione deve pertanto essere valutata nel contesto dei prodotti futuri, che dovranno essere sviluppati attraverso i programmi di sviluppo attuali e quelli che verranno attivati nel prossimo futuro.
108. Terzo, l'operazione non incide sulle condizioni di concorrenza a livello di capocommessa dei prossimi programmi europei, perché, stando all'ESA, la ripartizione degli incarichi di capocommessa per tali programmi è già stata decisa. I programmi relativi all'infrastruttura spaziale di maggiori dimensioni che verosimilmente saranno commissionati fino al 2005 riguardano lo sfruttamento dell'ISS e lo sviluppo di un veicolo di ritorno per l'equipaggio. A quanto sembra, le

principali imprese capocommessa per lo sviluppo dell'ISS (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS e Alenia) hanno costituito un consorzio per il programma di sfruttamento della stazione spaziale internazionale e talune parti di tali programmi costituirebbero in pratica un'estensione dei programmi precedenti.

109. Da ultimo, l'operazione non ridurrebbe la scelta dell'ESA in merito agli altri eventuali programmi, visto che, secondo la prassi adottata in passato, l'appartenenza nazionale delle imprese capocommessa sarà probabilmente determinata sulla base di considerazioni di politica nazionale (e Aérospatiale-Matra e MMS, da un lato, e DASA, dall'altro lato, hanno la loro sede sociale in Stati membri diversi) e in rapporto all'attività precedentemente svolta, avente attinenza al nuovo progetto.
110. Alla luce di quanto precede, l'operazione notificata non crea o rafforza, nei mercati dei sistemi per infrastruttura spaziale di maggiori dimensioni, una posizione dominante che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

Sistemi per infrastruttura spaziale di minori dimensioni

111. Come indicato al punto 97, la concorrenza nei sistemi per infrastruttura spaziale di minori dimensioni si svolge apparentemente secondo modalità diverse da quelle dei componenti per infrastruttura spaziale di più grandi dimensioni e, in particolare, il ricorso a procedure aperte di appalto è molto diffuso. In riferimento a tali sistemi, l'operazione comporterà una sovrapposizione delle attività relative ai dispositivi del carico utile, in cui, stando ai dati forniti dalle parti, le medesime ed Aérospatiale-Matra assorbono complessivamente il [35-45%]* (in termini di volume) e il [55-65%]* (in termini di valore) degli appalti per le attività di sviluppo che l'ESA ha aggiudicato dal 1996.
112. In primo luogo, va rilevato tuttavia che l'operazione non avrebbe, a quanto risulta, effetti negativi sui programmi esistenti, in quanto l'organizzazione dell'attività industriale e le condizioni contrattuali relative a detti programmi sono già state definite.
113. In secondo luogo, per i futuri prodotti ai quali il principio della “equa ripartizione” geografica è applicato in modo da lasciare un certo spazio alla concorrenza, le parti continueranno a dover competere con le offerte di altre imprese capocommessa, tra le quali Alenia (con il [20-25%]* dei contratti in termini di volume, e il [20-25%]* in termini di valore), nonché Carlo Gavazzi, OHB e Kayser-Threde. Tali imprese dispongono tutte di sufficienti conoscenze tecnologiche e competenze nel ruolo di imprese capocommessa per i dispositivi del carico utile, e a tutte sono stati recentemente assegnati degli appalti come capocommessa in questo settore.
114. Alla luce di quanto precede, l'operazione notificata non crea o rafforza una posizione dominante nei mercati dei sistemi per infrastruttura spaziale di più piccole dimensioni, che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

C. VETTORI E SERVIZI DI LANCIO

MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

Servizi di lancio

115. I sistemi spaziali sono messi in un'orbita costante mediante vettori a più stadi a propulsione a razzo, che utilizzano sistemi liquidi o solidi di propulsione. In generale, si distinguono due tipi di vettori: i veicoli di lancio gettabili (monouso), che sono consumati durante il processo di lancio, ed i vettori parzialmente o interamente riutilizzabili. I vettori monouso possono essere a loro volta suddivisi in tre gruppi, in funzione della massa (peso) del carico utile che il vettore può lanciare in orbita: piccoli vettori, in grado di mettere in orbita a bassa quota (LEO) un carico utile fino a 2000 kg; i vettori medi, atti a lanciare in orbita a bassa e media quota (LEO e MEO) un carico utile compreso tra i 2000 kg e i 6000 kg; e i vettori per carichi pesanti, in grado di lanciare in orbita geosincrona (GEO) un carico utile superiore ai 4000 kg o in orbita a bassa quota (LEO) diversi satelliti di piccole dimensioni.
116. Nella decisione *Astrolink*¹⁴ (del 25 giugno 1999), la Commissione ha stabilito che i lanci commerciali devono essere distinti dai lanci militari, vincolati per natura, e dagli altri lanci per conto delle amministrazioni pubbliche (non soggetti al regime di libera concorrenza, anche se i vettori usati per i diversi clienti sono simili). La Commissione ha inoltre osservato che i mercati dei servizi commerciali di lancio molto verosimilmente sono di estensione mondiale, in quanto i lanci commerciali sono aggiudicati mediante gare d'appalto a livello mondiale.
117. Alcuni dei terzi che hanno aderito all'indagine della Commissione sostengono che i servizi di lancio effettuati rispettivamente dai piccoli vettori, dai vettori medi e dai grandi vettori costituiscono dei mercati del prodotto distinti. In particolare, si sostiene che i servizi di lancio dei satelliti GEO richiedono vettori molto potenti, di peso compreso tra le 500 e 800 tonnellate.
118. Al fine del presente esame, non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata dei mercati del prodotto rilevanti dei servizi di lancio, perché, qualunque siano i mercati alternativi definiti in questo contesto, l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

Sistemi, sottosistemi ed dispositivi per vettori

119. Aérospatiale-Matra, MMS e DASA sono impegnate nella fornitura di sistemi (quali gli stadi), sottosistemi (quali i dispositivi di propulsione, i dispositivi per il controllo dell'assetto, eccetera) nonché le apparecchiature per i vettori Ariane. Le parti sostengono che non esista un mercato di tali sistemi o sottosistemi, essendo tali prodotti progettati specificamente per Ariane, per cui non vi è un mercato corrispondente aperto.
120. I vettori Ariane sono sviluppati attraverso programmi internazionali (con finanziamenti statali) cui partecipano taluni stati europei (gli stati aderenti ad Ariane).

¹⁴ Cfr. il caso IV/M.1564 - Astrolink

Terminata l'attività iniziale di R&S e gli studi di fattibilità, i suddetti programmi constano essenzialmente di una fase di sviluppo e delle successive fasi di produzione e lancio, in cui i missili Ariane rispondenti al disegno approvato effettuano servizi di lancio. È stato deciso che la responsabilità della fase di sviluppo dei predetti programmi compete all'ESA, la quale, nei programmi precedenti, ha delegato al CNES la competenza in materia di progettazione; è stato inoltre deciso di affidare ad Arianespace S.A., una società privata a responsabilità limitata di diritto francese, la fase di produzione, nonché la commercializzazione ed il lancio di Ariane.

121. I fornitori di sistemi e sottosistemi per i vettori Ariane sono di norma scelti nel corso della fase di sviluppo e, di solito, nella fase di produzione ci si avvale degli stessi fornitori. Essendo la fase di sviluppo di competenza dell'ESA, la procedura d'appalto è quindi gestita secondo il principio della "equa ripartizione" geografica ed i fornitori sono scelti a livello europeo.
122. Dall'inchiesta condotta dalla Commissione risulta che, in ragione del carattere specifico e dell'importanza delle conoscenze tecnologiche e degli investimenti relativi ai componenti critici del vettore (quali i motori), le imprese incaricate dell'integrazione dei sistemi e i fornitori di taluni sottosistemi non sono scelti mediante gare d'appalto, ma sulla base delle esperienze specifiche, delle conoscenze tecnologiche e delle competenze, nonché in considerazione dei contributi finanziari degli stati che aderiscono ad Ariane. Ciò indurrebbe ad escludere l'esistenza di un mercato aperto dei sistemi o di taluni sottosistemi critici. Risulta tuttavia anche che vi sia concorrenza per i dispositivi nonché per determinati sottosistemi. A ciascun prodotto oggetto di gare d'appalto corrisponderebbe quindi un mercato del prodotto rilevante.
123. Al fine della presente decisione, non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata dei mercati del prodotto rilevanti dei sistemi e dei sottosistemi per i vettori Ariane, in quanto in tutti i mercati alternativi, definiti in questo contesto, l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

Servizi di lancio

124. Le parti sostengono che i mercati dei servizi commerciali di lancio sono di portata mondiale, perché la concorrenza per i servizi di lancio si svolge su scala mondiale e gli acquirenti possono scegliere tra vettori gestiti da enti istituzionali (quali Arianespace) o società private. Tale posizione è stata ampiamente avvalorata dai risultati dell'inchiesta condotta dalla Commissione, da cui è emerso che la fornitura di servizi commerciali di lancio avviene a livello mondiale: più di due terzi delle vendite commerciali di Arianespace, ad esempio, sono destinate ad acquirenti al di fuori del SEE. I mercati dei servizi commerciali di lancio sarebbero quindi di portata mondiale.

Sistemi, sottosistemi e dispositivi per vettori

125. Come esposto al punto 121, la selezione dei fornitori di sottosistemi e dispositivi per i vettori Ariane avviene solitamente nell'ambito della fase di sviluppo ed è determinata dal principio della "equa ripartizione" geografica. La concorrenza per tali prodotti si svolge pertanto a livello europeo.

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

Servizi di lancio

126. Aérospatiale-Matra, MMS e DASA operano nei servizi di lancio attraverso le loro partecipazioni nell'impresa Arianespace Participations SA (che controlla Arianespace SA, l'impresa responsabile della fase di produzione dei vettori Ariane, nonché della commercializzazione e del lancio dei vettori della famiglia Ariane). DASA detiene inoltre il controllo congiunto di Eurockot Launch Service GmbH, una società costituita nel 1998 avente per oggetto l'appalto di servizi di lancio per satelliti LEO mediante i piccoli vettori russi Rockot. Da ultimo, Aérospatiale-Matra detiene congiuntamente il controllo di Vega Spazio S.p.A. - una società finalizzata allo sviluppo di un piccolo vettore che integri la gamma di produzione di Arianespace - nonché una partecipazione in Starsem, una società creata per la commercializzazione di servizi di lancio con i vettori russi di medie dimensioni Soyuz per satelliti LEO e MEO .
127. Non vi è tuttavia alcun indizio che le parti e le imprese cui esse fanno capo possano detenere il controllo congiunto di Arianespace. [...]*.
128. In tale contesto, se i servizi di lancio effettuati dai singoli vettori di piccole e medie dimensioni e dai singoli vettori per carichi pesanti rientrassero in mercati del prodotto distinti, l'operazione comporterebbe una sovrapposizione d'attività solo per i piccoli vettori, settore nel quale operano Eurockot Launch Service GmbH e Vega Spazio. Inoltre, in tale settore Eurockot Launch Service GmbH ha appena iniziato la propria attività, mentre Vega Spazio non ha ancora sviluppato alcun vettore e la sua attività sembra essere in pericolo, a seguito dell'annuncio del CNES, uno dei principali partecipanti, che si ritirava dal progetto.
129. Analogamente, se esistesse solo un mercato del prodotto dei servizi di lancio, l'operazione non creerebbe una posizione dominante, visto che la quota di mercato di Eurockot sarebbe del [$<10\%$]* (in termini di commesse) e la quota di Starsem sarebbe di circa il [5-15%]*.
130. Alla luce di quanto precede, si può concludere che l'operazione notificata non crea o rafforza una posizione dominante nei mercati dei servizi di lancio, che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

Sistemi, sottosistemi e dispositivi per vettori

131. Risulta che negli ultimi 25 anni in Europa sono stati sviluppati due tipi di vettori: la famiglia di vettori da Ariane 1 ad Ariane 4 (il primo lancio è avvenuto nel 1979), e il vettore Ariane 5 (che ha iniziato la sua attività commerciale nel dicembre 1999).
132. Oltre alla partecipazione azionaria nel gruppo Arianespace, le parti e le imprese cui esse fanno capo sono impegnate in diverse attività concernenti i vettori Ariane. Anzitutto, a livello di capocommessa, Aérospatiale-Matra è l'“artefice industriale” dei vettori Ariane e assiste, in particolare, il CNES (l'ente competente per la progettazione nella fase di sviluppo dei vettori Ariane) od Arianespace (cui compete la produzione, commercializzazione ed il lancio dei vettori Ariane) sul piano tecnico. In secondo luogo, a livello dei sistemi, Aérospatiale-Matra, MMS e DASA sono responsabili dell'integrazione della maggioranza degli stadi degli attuali vettori

Ariane 4 e Ariane 5. Da ultimo, a livello dei sottosistemi, Aérospatiale-Matra, MMS e DASA forniscono individualmente taluni dispositivi per i vettori Ariane 4 e Ariane 5.

133. Come già precisato al punto 120, i vettori Ariane sono sviluppati e prodotti attraverso programmi internazionali (con finanziamenti pubblici), nell'ambito dei quali i fornitori sono scelti durante la fase di sviluppo e restano gli stessi anche nella successiva fase di produzione e lancio. L'operazione non inciderà negativamente sui vettori attuali, essendo i fornitori già stati scelti durante la fase di sviluppo ed i contratti di produzione già aggiudicati. L'incidenza dell'operazione sotto il profilo della concorrenza deve pertanto essere valutata nel contesto dei prodotti futuri, che saranno sviluppati attraverso gli attuali e i prossimi programmi di sviluppo nell'immediato futuro.
134. Riguardo agli attuali programmi di sviluppo, sembra che l'unica attività prevista per il prossimo futuro riguardi il recente programma "Ariane-plus", teso ad aumentare la capacità del carico utile del vettore Ariane 5 e che, secondo le previsioni, si protrarrà fino al 2006. Il suddetto programma comporta principalmente lo sviluppo di un nuovo stadio superiore criogenico (il cosiddetto ESC) destinato ad Ariane 5 e lo sviluppo di un nuovo motore criogenico (chiamato VINCI) per tale stadio.
135. Apparentemente, le principali competenze nell'ambito del suddetto programma (compresa la selezione sia dell'impresa incaricata d'integrare l'ESC sia del fornitore di VINCI) sono già state stabilite. Restano ancora tuttavia da scegliere i fornitori di taluni sottosistemi e dispositivi e, considerando che a DASA compete l'integrazione dell'ESC, e che Aérospatiale-Matra partecipa in alcune gare d'appalto ancora in corso per la selezione dei fornitori di sottosistemi e dispositivi (in particolare il serbatoio dell'ossigeno liquido per il nuovo stadio superiore e la struttura tra i serbatoi), è opportuno esaminare se l'operazione possa indurre DASA a scegliere Aérospatiale-Matra, a scapito di altri fornitori concorrenti, e se tale procedura possa creare o rafforzare una posizione dominante.
136. Sembra tuttavia che DASA abbia pochissime possibilità di favorire Aérospatiale-Matra, in quanto il principale mezzo con cui DASA potrebbe falsare tale gara a favore dei fornitori appartenenti al gruppo, risiede nella definizione delle caratteristiche tecniche del prodotto e dei criteri di valutazione, e questa possibilità è preclusa, visto che tali elementi sono già stati definiti. Inoltre, sarebbe difficile per DASA sia cambiare tali criteri e le specificazioni sia alterare l'esito della valutazione, poiché la selezione dei fornitori di apparecchiature nella fase di sviluppo è subordinata all'approvazione del CNES, che possiede sufficiente esperienza da rilevare eventuali distorsioni.
137. Da ultimo, in ogni caso (e anche per altri eventuali futuri programmi di sviluppo di vettori), la potenziale clientela dei fornitori è rappresentata da un numero estremamente limitato di acquirenti sofisticati (attualmente solo il CNES e Arianespace per i vettori Ariane), e risulta che vi sia una reale concorrenza nel campo dei servizi di lancio, come attestano le forti fluttuazioni delle quote di mercato e l'apparente forte contrazione dei prezzi unitari dei lanci. In tale ottica, il CNES e Arianespace possiedono abbastanza potere contrattuale d'acquisto da condizionare la strategia concorrenziale dei fornitori, ed hanno altresì tutto l'interesse a farlo valere (come confermano del resto gli attuali sforzi per aumentare le prestazioni e

comprimere i costi relativi al vettore Ariane 5); risulta inoltre che i fornitori non abbiano alcuna possibilità di aumentare i prezzi e di imporre condizioni contrattuali inaccettabili.

138. Nel prossimo futuro, si potrebbe prospettare la possibilità di sviluppare un altro vettore in Europa, complementare alla famiglia dei vettori Ariane. Finora, la possibilità più seria per un tale programma è rappresentata da Vega Spazio, un piccolo vettore. Aérospatiale-Matra è impegnata in tale programma attraverso Vega Spazio SpA, la società che dovrebbe sviluppare tale vettore, che essa controlla congiuntamente a Fiat Avio. Come riferito al punto 128, il programma Vega Spazio è in grave pericolo, avendo il CNES, uno dei principali partecipanti, recentemente annunciato il proprio ritiro dal progetto. A ciò si aggiunga, che non vi è alcun elemento per ritenere che l'operazione possa incidere notevolmente su detto programma, visto che la gara d'appalto e la selezione dei fornitori di eventuali nuovi vettori dovrebbero molto verosimilmente avvenire sulla base del principio della "equa ripartizione" geografica, e né la Francia né la Germania partecipano a tale programma. Da ultimo, ad ogni modo, le considerazioni, precedentemente esposte riguardo alla reale concorrenza nei mercati a valle dei servizi di lancio, valgono apparentemente anche per i piccoli vettori; le possibilità degli eventuali fornitori di apparecchiature o delle imprese impegnate nell'integrazione dei sistemi di far valere il proprio potere di mercato risulterebbero dunque limitate.
139. Alla luce di quanto precede, l'operazione notificata non crea o rafforza una posizione dominante nei mercati dei sistemi, dei sottosistemi e dei dispositivi per vettori, che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

D. SEGMENTO DI TERRA

MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

140. I sistemi di terra comprendono tutte le strutture terrestri specifiche a sostegno delle operazioni del segmento spaziale. Nel caso dell'infrastruttura spaziale, le funzioni espletate comprendono la logistica, la manutenzione e la riparazione, l'integrazione e la gestione del carico utile, nonché il controllo dell'infrastruttura spaziale; e, nel caso dei satelliti, tali sistemi possono comprendere o il comando ed il controllo del veicolo spaziale o, in alternativa, la funzione di interfaccia (segnatamente la trasmissione di segnali vocali e dati) con i satelliti o i veicoli in orbita.
141. Benché i sistemi di terra possano essere acquistati assieme al segmento spaziale, particolarmente nell'ambito di offerte chiavi in mano, i sistemi di terra ed i satelliti possono anche essere venduti separatamente. Gli acquirenti che già gestiscono diversi satelliti, ad esempio, spesso non acquistano nuovi sistemi di terra, ma si limitano a potenziare le stazioni esistenti o a sostituire le apparecchiature obsolete. Analogamente, gli acquirenti sia del segmento spaziale che del segmento di terra possono scegliere fornitori diversi per ciascun segmento. Il segmento di terra ed il segmento spaziale rientrano quindi a quanto sembra in mercati del prodotto diversi.
142. Le parti sostengono che si dovrebbe distinguere tra i sistemi di terra per infrastruttura spaziale e i sistemi di terra per satelliti, poiché il primo deve soddisfare dei requisiti estremamente specifici sul piano delle comunicazioni e della sicurezza (soprattutto nel

caso di sistemi destinati all'impiego in unità abitate), e consta quindi generalmente di sistemi di maggiori dimensioni con funzioni, software applicativi, interfacce utente ed apparecchiature specifiche.

143. In linea con le precedenti decisioni della Commissione¹⁵, le parti sostengono inoltre che le stazioni terrestri si dividono in due categorie: la prima è rappresentata dalle stazioni adibite al comando e al controllo del veicolo spaziale, la seconda comprende le stazioni che fungono da interfaccia (trasmissione di segnali vocali e dati) con il segmento spaziale.
144. Tali definizioni sono state avvalorate dai risultati dell'indagine condotta dalla Commissione. Al fine della presente decisione non occorre tuttavia procedere ad una definizione più articolata dei mercati del prodotto rilevanti del segmento di terra, in quanto in tutti i mercati alternativi definiti in questo contesto l'operazione non ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza effettiva all'interno del SEE o in una sua parte sostanziale.

MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

145. Le parti affermano che i sistemi di terra destinati ai satelliti commerciali per le comunicazioni sono forniti alle imprese capocommessa o ai gestori di satelliti da produttori europei e statunitensi, e che pertanto il mercato dei sistemi di terra destinati ai satelliti commerciali per comunicazioni è di portata mondiale. Le parti sostengono inoltre che, in ragione del principio della "equa ripartizione" geografica, che si applica alla fornitura dell'infrastruttura spaziale o dei satelliti per osservazione e scopi scientifici destinati all'ESA, i mercati dei sistemi di terra per infrastruttura spaziale o satelliti per osservazione e scopi scientifici si estendono di solito al SEE. Da ultimo, le parti sostengono che, nel settore militare, i sistemi di terra solitamente sono dati in appalto su una base geografica ristretta che, in funzione dei programmi, può abbracciare il territorio di uno o più stati.
146. Questa posizione concorda con le precedenti decisioni della Commissione¹⁶, in cui si è stabilito che le principali categorie di acquirenti di sistemi di terra per scopi civili sono le agenzie spaziali e le organizzazioni nazionali o internazionali, nonché gli operatori privati, e che i principali acquirenti di stazioni di terra per scopi militari sono i Ministeri nazionali della difesa. Mentre le agenzie spaziali e le organizzazioni, nonché gli acquirenti militari, di solito acquistano i sistemi di terra da imprese capocommessa nazionali, gli operatori commerciali tendono ad acquistare i loro sistemi a livello mondiale.

VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

147. I sistemi di controllo dei satelliti sono costituiti da due sottosistemi principali: un centro di controllo del satellite (solitamente situato presso il gestore del satellite, e comprendente i programmi informatici, gli elaboratori e le interfacce di comando) e una o più stazioni di controllo (che provvedono al collegamento con il satellite, e comprendono in particolare le apparecchiature per le frequenze radio).

¹⁵ Cfr. ad es., il caso IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (GU C 253, 10.9.1994, pag.10) o il caso IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (GU C272, 1.9.1998, pag.5)

¹⁶ Cfr. ad es. caso IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS : nota 16

148. In tale settore, MMS è impegnata sia in qualità di impresa capocommessa, fornendo sistemi integrati di controllo, sia di fornitore di sottosistemi, attraverso l'offerta di centri di controllo da incorporare nei sistemi di controllo dei satelliti per comunicazioni. DASA opera anch'essa nel campo dei sottosistemi, producendo la componente radiofrequenza delle stazioni di controllo dei satelliti per comunicazioni, attraverso la sua partecipazione in Nortel DASA Network Sistemi, un'impresa comune costituita assieme a Nortel Networks Corporation.
149. L'operazione porterebbe quindi all'integrazione verticale tra le attività di MMS nel campo dei sistemi di controllo per satelliti per comunicazioni e le attività di DASA relative alla componente radiofrequenza del sistema di controllo. La concorrenza per la fornitura di satelliti per comunicazioni (e quindi del segmento terrestre dei satelliti per comunicazioni nell'ambito di contratti chiavi in mano) avviene tuttavia a livello mondiale, e sia la quota di MMS relativa ai sistemi di terra integrati sia la quota di DASA relativa alla componente radiofrequenza restano inferiori al [5-15%]*.
150. L'operazione può inoltre portare, sul piano dei sottosistemi, all'agglomerazione delle attività di MMS relative ai centri di controllo e delle attività di DASA relative alla componente radiofrequenza dei sistemi di controllo. In nessuno dei predetti segmenti le parti detengono una quota di mercato superiore al [5-15%]*, sia a livello europeo che mondiale.
151. In ordine ai mercati dei sistemi per utilizzatori di satelliti, l'operazione comporterà alcune sovrapposizioni d'attività tra MMS e Nortel DASA Network Sistemi nei prodotti VSAT (che fungono da interfaccia con l'utente finale) e i terminali mobili (che forniscono lo stesso servizio dei VSAT ma sono progettati per l'uso mobile). In nessuno dei suddetti mercati le quote di vendita aggregate delle suddette imprese supera tuttavia il [5-15%]*, sia a livello europeo che mondiale.
152. Alla luce di quanto precede, l'operazione notificata non creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante nei mercati del segmento di terra dei satelliti che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

V. IMPEGNI E VALUTAZIONE

153. In data 24 gennaio 2000, le parti hanno proposto di sottoscrivere taluni impegni al fine di eliminare i problemi esistenti sotto il profilo della concorrenza, individuati dalla Commissione. Il 25 febbraio 2000, le parti hanno presentato un testo modificato degli impegni contenente talune modifiche richieste dalla Commissione alla luce segnatamente dei risultati dell'analisi del mercato. Il testo integrale degli impegni è allegato alla presente decisione.
154. Come indicato ai punti 84 e 92, tali impegni, se mantenuti, elimineranno il timore della Commissione che l'operazione progettata possa creare una posizione dominante nel mercato francese dei satelliti militari per comunicazioni e nel mercato europeo delle ruote meccaniche.

VI. RESTRIZIONI ACCESSORIE

155. Le parti e le imprese cui esse fanno capo (Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler e BAe) hanno stipulato un accordo di non concorrenza, in base al quale si asterranno dallo svolgere talune attività (quali la produzione di satelliti,

infrastruttura spaziale e taluni componenti e sottosistemi per satelliti) effettuate da Astrium. Tale clausola si applica finché le imprese in questione deterranno una quota del gruppo Astrium o in qualsiasi delle imprese cui esso fa capo.

156. Tale restrizione sancisce l'abbandono duraturo delle parti e delle relative imprese madri del settore d'attività attribuito esclusivamente ad Astrium. La portata di tale accordo sembra tuttavia andare oltre quanto direttamente rilevante e necessario per la realizzazione dell'operazione notificata, poiché l'accordo resterà in vigore anche qualora le imprese madri abbiano quote inferiori a quelle necessarie per controllare Astrium o le imprese cui essa fa capo, e perciò anche qualora le suddette imprese non abbiano alcuna possibilità di esercitare un'influenza decisiva su Astrium.
157. Tale accordo di non concorrenza è direttamente connesso alla realizzazione dell'operazione notificata, di cui costituisce un elemento necessario, ed è trattato nella presente decisione, nella misura in cui le parti, o le imprese cui esse fanno capo, detengono una partecipazione di controllo in Astrium o nelle imprese cui essa fa capo.

VII. CONCLUSIONE

158. La Commissione giudica che gli impegni assunti dalle parti bastano ad eliminare i problemi individuati dalla Commissione sul piano della concorrenza nel corso dell'indagine condotta in ordine all'operazione e riportati nei punti precedenti.
159. In conformità all'articolo 8, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni, e a condizione che siano rispettati gli impegni sopra descritti ed allegati alla presente decisione, l'operazione è dichiarata compatibile con il mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE, in quanto non crea o rafforza una posizione dominante che possa ostacolare la concorrenza effettiva nel SEE o in una sua parte sostanziale.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE :

Articolo 1

L'operazione notificata in data 29 ottobre 1999, avente per oggetto la costituzione dell'impresa Astrium, è dichiarata compatibile con il mercato comune ed il funzionamento dell'accordo SEE, a condizione che siano pienamente rispettati gli impegni esposti in sintesi nei paragrafi precedenti e riportati in modo dettagliato nell'Allegato.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

Matra Marconi Space N.V
c/o Price Waterhouse Vooren
Konninginnegracht
NL-2514AA l'Aia
Paesi Bassi

DaimlerChrysler
D – 70546 Stoccarda
Germania

Per la Commissione,

Membro della Commissione

ALLEGATO

IMPEGNO

Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH (in appresso “DDRH”) e Matra Marconi Space NV (in appresso “MMS”) (designate collettivamente come le “parti”) sottoscrivono il seguente impegno (in appresso “l’impegno”) in ordine all’operazione Astrium (“l’operazione”), notificata alla Commissione in data 29 ottobre 1999, nel rispetto delle disposizioni in appresso specificate, fermi restando i diritti loro attribuiti dalle leggi e regolamenti vigenti.

Il presente impegno diventa effettivo all’atto di ricevimento della decisione della Commissione che autorizza l’operazione (“data utile”). Le parti si impegnano perciò a provvedere affinché si attui quanto segue:

1. Sistemi unificati di propulsione (“UPS”)

Astrium N.V. o le sue controllate (in appresso “Astrium”), seguendo la procedura esposta agli Allegati 1 - 4, rilascerà ad un produttore specializzato di sottosistemi e apparecchiature, [...]*, una licenza non esclusiva a lungo termine di produzione e vendita di UPS, quali attualmente fabbricati da Dasa o dalle sue controllate, destinati alla piattaforma Spacebus 3000; nel quadro di tale licenza, le parti assicurano che Astrium fornirà successivamente e per un periodo di tempo sufficiente, qualora il licenziatario lo richieda e a spese del medesimo, tutta l’assistenza tecnica ragionevolmente necessaria, affinché il licenziatario possa fabbricare, indipendentemente da Astrium, il prodotto in questione e/o prestare i servizi d’integrazione con il proprio personale.

2. Propulsori chimici

Assieme alla licenza UPS o in separata sede, Astrium, seguendo la procedura descritta agli Allegati 1 - 4, concederà ad un produttore specializzato di sottosistemi e apparecchiature, [...]*, una licenza non esclusiva a lungo termine, sulla base di tutti i pertinenti diritti di proprietà intellettuale di Dasa (tecnologia, conoscenze tecnologiche specifiche, processi, procedimenti di fabbricazione e relativi brevetti compresi), per la produzione e vendita di propulsori a due propellenti, con le medesime finalità indicate al paragrafo 1; nel quadro di tale licenza, le parti assicurano che Astrium fornirà successivamente e per un periodo di tempo sufficiente, qualora il licenziatario lo richieda e a spese del medesimo, tutta l’assistenza tecnica ragionevolmente necessaria, affinché il licenziatario possa fabbricare indipendentemente da Astrium il prodotto in questione e/o prestare servizi d’integrazione con il proprio personale.

3. Ruote meccaniche

Astrium cederà ad un opportuno acquirente l’attività relativa alle ruote meccaniche di MMS nel Regno Unito, conformemente a quanto indicato all’Allegato 2. La dismissione sarà effettuata seguendo la procedura descritta agli Allegati 3 e 4. Fino

alla dismissione, Astrium assicurerà la normale conduzione dell'attività relativa alle ruote meccaniche di MMS, in sintonia con la passata pratica commerciale e con la diligenza del buon padre di famiglia, e assicurerà che siano prese tutte le misure ragionevoli per salvaguardare e mantenere il valore dei relativi cespiti.

Per quanto riguarda l'attività relativa alle ruote meccaniche Astrium s'impegna, per un periodo di [...] dalla dismissione, a non competere con l'acquirente della suddetta attività e a non attrarne i dipendenti.

4. Sistemi di gestione di bordo

Seguendo la procedura descritta agli Allegati 1 e 4, Astrium concederà ad un produttore specializzato di sottosistemi e apparecchiature, sulla base dei pertinenti diritti di proprietà intellettuale di Dasa (brevetti inclusi), una licenza non esclusiva a lungo termine, [...]*, per la produzione (su base "build-to-print") e vendita del sistema di controllo dell'assetto e dell'orbita (Attitude and Orbit Control System - AOCS) di Dasa, utilizzato nella piattaforma Spacebus 3000, compreso il sistema del computer di bordo ed il relativo software di bordo utilizzato nella piattaforma Spacebus 3000; nel quadro di tale licenza, le parti garantiranno che Astrium fornirà su richiesta del licenziatario e a spese del medesimo, per un periodo di tempo sufficiente dalla data di cessione della licenza, tutta l'assistenza tecnica ragionevolmente necessaria affinché il licenziatario possa fabbricare il prodotto in questione indipendentemente da Astrium e/o prestare i servizi d'integrazione con il proprio personale.

Matra Marconi Space N.V.

Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH

Nome:

Nome:

funzione:

funzione:

ALLEGATO 1

LICENZE

Le parti concordano di rilasciare le licenze di cui ai paragrafi 1, 2 e 4 dell'impegno ("le licenze") secondo la seguente procedura:

Le parti provvedono affinché Astrium conceda, in cambio di ragionevoli diritti, la licenza in questione ad un idoneo licenziatario, che deve essere approvato dalla Commissione (il "licenziatario") entro un periodo di [...] * dalla data utile.

1. Detto licenziatario deve essere capace di fabbricare il prodotto e/o fornire i servizi d'integrazione in questione, con successo ed in modo indipendente. In particolare, il potenziale licenziatario deve disporre di sufficienti competenze, strutture di produzione e di collaudo nel settore d'attività in questione.
2. Per agevolare alla Commissione il compito di stabilire se il licenziatario proposto sia idoneo, le parti presentano alla Commissione una proposta debitamente documentata e motivata, che consenta alla Commissione di verificare che (i) le parti non abbiano alcuna partecipazione materiale (sia diretta che indiretta) nell'impresa licenziataria; (ii) la licenza permetta al licenziatario di operare nel mercato come valido concorrente; e che (iii) la licenza sia appropriata ed adeguata, segnatamente sotto il profilo della durata e dell'assistenza tecnica fornita, affinché il licenziatario possa produrre con successo ed in modo indipendente il prodotto e/o fornire i servizi d'integrazione in questione.
3. Le parti devono ottenere l'approvazione preliminare della Commissione della bozza finale della licenza in oggetto; un eventuale diniego deve essere motivato. La domanda deve essere introdotta contemporaneamente alla richiesta d'approvazione del licenziatario.
4. Entro dieci (10) giorni dalla data utile, le parti designano un fiduciario indipendente ed esperto (il "fiduciario ad interim") incaricato di sovrintendere all'esecuzione del presente impegno e di vigilare sull'ottemperanza delle parti alle disposizioni del medesimo.
5. Se entro [...] * dalla data utile, la licenza in questione non è stata concessa, le parti attribuiscono al fiduciario ad interim il mandato irrevocabile, in conformità a quanto stabilito all'Allegato 4, di cedere la licenza alle migliori condizioni possibili entro un periodo di [...] *.
6. Dopo la designazione del fiduciario ad interim, le parti provvedono, non appena concretamente possibile, affinché questi ottenga l'approvazione preliminare da parte della Commissione di un elenco di potenziali licenziatari, precedentemente discusso con le parti, redatto sulla base dei criteri precisati ai paragrafi 1 e 2. Le parti si accertano che il fiduciario ad interim informi regolarmente la Commissione di eventuali trattative in corso con potenziali licenziatari.
7. La nomina del fiduciario ad interim avviene seguendo la procedura descritta all'Allegato 4.

ALLEGATO 2

(SEGRETI AZIENDALI)

DESCRIZIONE DELLE ATTIVITÀ DI MMS RELATIVE ALLE RUOTE MECCANICHE

L'attività 'Ruote meccaniche' di MMS comprende:

1. i cespiti patrimoniali di MMS destinati all'attività “Ruote meccaniche” (in appresso “l'attività”), comprendenti:
 - [...]*
2. i diritti relativi a tutti i contratti riguardanti tale attività, nonché tutti i dati relativi ai clienti e ai fornitori;
3. tutti i diritti di proprietà intellettuale detenuti da MMS relativi al progetto delle ruote meccaniche e alle modalità progettuali di fabbricazione, nonché i fascicoli e i processi di fabbricazione dell'attività .
4. [...]*

ALLEGATO 3

DISMISSIONE

Le parti convengono di dare esecuzione agli impegni esposti al paragrafo 3 dell'impegno seguendo la seguente procedura:

1. Le parti provvedono affinché Astrium ceda ad un opportuno acquirente (in appresso "l'acquirente"), soggetto all'approvazione della Commissione, l'attività "Ruote meccaniche" di MMS (in appresso "l'attività") entro un periodo di [...] * a decorrere dalla data utile (periodo 1).
2. Tale acquirente deve essere in grado di produrre con successo ed in modo indipendente il prodotto in questione. In particolare, il potenziale acquirente deve possedere sufficienti competenze, strutture di produzione e di collaudo nel settore d'attività in questione.
3. Per agevolare alla Commissione il compito stabilire se l'acquirente proposto sia idoneo, le parti presentano alla Commissione una proposta debitamente documentata e motivata, che consenta alla Commissione di verificare che (i) le parti non abbiano alcuna partecipazione materiale (sia diretta che indiretta) nell'impresa acquirente; (ii) la vendita consenta all'acquirente di produrre con successo ed in modo indipendente il prodotto in questione; e (iii) che, all'atto di conclusione dell'accordo d'acquisto dell'attività, l'acquirente abbia, o possa ragionevolmente contare di ottenere, dalle autorità competenti in materia di concorrenza all'interno della Comunità europea le debite autorizzazioni in ordine all'acquisto dell'attività .
4. Entro dieci (10) giorni dalla data utile, le parti devono designare un fiduciario indipendente ed esperto (il "fiduciario ad interim") incaricato di sovrintendere all'esecuzione del presente impegno e di vigilare sull'ottemperanza delle parti alle disposizioni del medesimo durante il periodo 1.
5. Se entro [...] * dalla data utile, la Commissione non ha approvato un acquirente dell'attività in questione, le parti attribuiscono al fiduciario ad interim il mandato irrevocabile, in conformità a quanto stabilito all'Allegato 4, per la vendita della suddetta attività. Tale mandato ha una durata di [...] * dallo scadere del periodo 1 (periodo 2).
6. Dopo la sua nomina, il fiduciario ad interim provvede, non appena concretamente possibile, ad ottenere dalla Commissione, l'approvazione preliminare relativa ad un elenco di potenziali acquirenti, precedentemente discusso con le parti. Il fiduciario ad interim informa regolarmente la Commissione di eventuali trattative in corso con potenziali acquirenti.
7. La nomina del fiduciario ad interim avviene secondo la procedura descritta all'Allegato 4.

ALLEGATO 4

DISPOSIZIONI GENERALI

1. Le parti propongono alla Commissione il nominativo di un ente indipendente ed esperto che ritengono atto ad essere designato fiduciario. Tale proposta è presentata entro dieci (10) giorni lavorativi dalla data in cui scatta l'obbligo di designare un fiduciario. La Commissione autorizza o respinge, a propria discrezione, l'ente proposto in conformità a quanto stabilito al paragrafo 10 successivo. Qualora l'ente proposto sia bocciato, le parti devono presentare i nomi di due altri istituti entro cinque (5) giorni lavorativi dalla comunicazione del rigetto. Qualora la Commissione approvi più di un nominativo, le parti possono scegliere il fiduciario che intendono designare tra i nominativi approvati. Nel caso in cui la Commissione bocci tutti i nuovi nominativi, la stessa indica un fiduciario che le parti devono nominare.
2. Il fiduciario è nominato entro cinque (5) giorni lavorativi dall'approvazione esplicita od implicita della Commissione, in conformità a quanto disposto ai paragrafi 1, 8 e 10 del presente documento.
3. Assieme alla richiesta d'approvazione del fiduciario proposto, le parti presentano alla Commissione un progetto di mandato in cui si precisi in modo particolareggiato la portata del mandato (che preveda tra l'altro anche un incentivo per il fiduciario ad impegnarsi al massimo per concordare un'operazione in tempi stretti massimizzandone il valore), nonché i compiti attribuiti all'istituto nell'ambito del mandato. Qualora la Commissione lo richieda e per motivi ragionevoli, le parti modificano il mandato proposto per garantirne la conformità alle disposizioni del presente impegno. Una volta firmato, il mandato non può essere modificato dalle parti senza la previa autorizzazione della Commissione.
4. Rientrano nel mandato del fiduciario:
 - (i) controllare che le parti assolvano agli obblighi assunti con il presente impegno (nella misura in cui questi rientrano nella sfera del mandato del fiduciario);
 - (ii) presentare relazioni scritte alla Commissione sull'esecuzione data al mandato conferitogli, segnalando eventuali elementi del mandato che non è riuscito a realizzare. Tali relazioni sono presentate in lingua inglese entro dieci (10) giorni lavorativi dopo la fine del mese, con una cadenza bimestrale (2 mesi) dalla nomina del fiduciario o in altre date o a diversi intervalli, eventualmente specificati dalla Commissione, e trattano gli sviluppi del periodo (2 mesi) precedente. Una copia non riservata delle suddette relazioni è inviata contemporaneamente alle parti; e
 - (iii) presentare in qualsiasi momento alla Commissione, su richiesta di quest'ultima, dei rendiconti, scritti od orali, relativi a questioni che rientrano nel suo mandato. Una copia non riservata di tali rendiconti scritti supplementari è trasmessa

contemporaneamente alle parti, le quali sono tempestivamente informate del contenuto non riservato di eventuali relazioni orali.

5. Qualora il presente impegno richieda che nell'ambito del mandato del fiduciario rientri anche la conduzione di trattative e la proposta di un licenziatario o, eventualmente, di un acquirente, il fiduciario:
 - (i) notifica alla Commissione, non appena materialmente possibile, l'identità di potenziali licenziatari o acquirenti, dopo averne precedentemente discusso con le parti, ed espone alla Commissione le ragioni per cui ritiene che detti licenziatari o acquirenti siano idonei, alla luce dei criteri precedentemente indicati;
 - (ii) tronca i negoziati con l'eventuale acquirente, qualora la Commissione stabilisca che questi non sia adatto; e
 - (iii) conduce trattative al fine di concludere un accordo vincolante (subordinato alla conclusione dell'operazione), che tenga conto degli interessi finanziari delle parti (vale a dire, ottenendo il miglior prezzo e le migliori condizioni possibili nell'ambito del mandato).
6. Le parti offrono al fiduciario tutta l'assistenza e le informazioni, comprese le copie di tutti i documenti pertinenti, ragionevolmente richieste dal fiduciario nell'esecuzione del proprio mandato; fatte salve eventuali limitazioni per motivi di sicurezza, al fiduciario è accordato il pieno accesso al personale di Astrium, ai libri contabili, ai registri, ai documenti, alle strutture e alle informazioni tecniche relative alla fabbricazione dei prodotti che saranno oggetto della licenza, precedentemente menzionata, o a qualsiasi altra informazione pertinente, che il fiduciario può ragionevolmente richiedere, purché nei limiti dell'oggetto del suo mandato.
7. Il mandato del fiduciario in ordine alle singole misure correttive specifiche si esaurisce immediatamente con la loro esecuzione, previa autorizzazione preliminare della Commissione. La Commissione può tuttavia esigere in qualsiasi momento che il fiduciario sia nuovamente nominato, qualora si rivelasse successivamente che la misura in discorso non è stata attuata interamente o in modo appropriato.
8. Se entro quindici (15) giorni lavorativi dalla sua ricezione, la Commissione non respinge la richiesta, debitamente documentata e motivata, sottoposta all'approvazione ai sensi del presente impegno, la proposta è ritenuta approvata.
9. Nel caso di eventi o situazioni eccezionali che impediscano o rendano estremamente difficile rispettare il calendario stabilito, e a condizione che le parti forniscano alla Commissione una prova ragionevole di tali circostanze eccezionali, i termini per l'esecuzione indicati agli Allegati 1 e 3 possono essere prorogati, se concordato tra le parti e la Commissione.
10. Eventuali richieste o proposte soggette all'approvazione della Commissione devono essere indirizzate al direttore della Direzione B della Direzione generale della concorrenza della Commissione, 150 Avenue de Cortenberg, 1000 Bruxelles. Eventuali comunicazioni alle parti saranno inviate alle persone stabilite e il cui nominativo è stato trasmesso alla Commissione prima della data utile.