

Beschikking van de Commissie

van 21 maart 2000

waarbij een concentratie verenigbaar met de gemeenschappelijke markt

en de werking van de EER-Overeenkomst wordt verklaard

(Zaak nr. IV/M.1636 – MMS/DASA/ASTRIUM)

(Slechts de tekst in de Engelse taal is authentiek)

(Voor de EER relevante tekst)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op de Overeenkomst betreffende de Europese Economische Ruimte, inzonderheid op artikel 57,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 4064/89 van 21 december 1989 betreffende de controle op concentraties van ondernemingen¹, zoals laatstelijk gewijzigd door Verordening (EG) nr. 1310/97 van de Raad², inzonderheid op artikel 8, lid 2,

Gezien het besluit van de Commissie van 3 december 1999 om in deze zaak een procedure in te leiden,

Gezien het advies van het Raadgevend Comité voor concentraties,

OVERWEGENDE HETGEEN VOLGT:

1. Op 29 oktober 1999 ontving de Commissie overeenkomstig artikel 4 van Verordening (EEG) nr. 4064/89 van de Raad (hierna de “concentratieverordening”) de aanmelding van een voorgenomen concentratie waardoor Matra Marconi Space N.V. (MMS) en DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA), via hun dochteronderneming DASA Dornier Raumfahrt Holding GmbH (DDRH), gezamenlijk zeggenschap verkrijgen over Astrium, een recentelijk opgerichte onderneming die actief is in de ruimtesector, waaraan alle activiteiten in verband met ruimtesystemen van MMS en het merendeel van deze activiteiten van DASA zullen worden overgedragen.

1. PB L 395 van 30.12.1989, blz. 1; rectificatie PB L 257 van 21.09.1990, blz. 13

2. PB L 180, 09.07.1997, blz. 1

2. Bij besluit van 3 december 1999 stelde de Commissie vast dat er ernstige twijfel bestond over de verenigbaarheid van de aangemelde transactie met de gemeenschappelijke markt. De Commissie leidde derhalve overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c) van de concentratieverordening de procedure in deze zaak in.

I. DE PARTIJEN EN DE TRANSACTIE

3. Matra Hautes Technologies S.A.S. (MHT) en Marconi Electronic Systems Limited (Marconi) hebben gezamenlijk zeggenschap over MMS. De belangrijkste activiteiten van MMS zijn de productie en de levering van ruimtesystemen, met inbegrip van satellieten en hun nuttige ladingen, subsystemen voor lanceerinrichtingen en vaartuigen voor bemande ruimtevluchten, grondstations en diverse subsystemen en technologieën.
4. MHT maakt deel uit van Aérospatiale-Matra, een Franse onderneming die hoofdzakelijk actief is in de commerciële en militaire ruimtevaart, geleide wapens, informatie en telecommunicatie. In de ruimtesector bezit Aérospatiale-Matra, naast zijn participatie in MMS, met name een beheersend belang in bedrijven die actief zijn op het gebied van lanceerinstallaties, ruimte-infrastructuur en uitrusting voor ruimtevaartuigen. De zeggenschap over Aérospatiale-Matra is in handen van de Franse staat en Lagardère, een Franse groep die ook actief is in de auto- en mediasector.
5. Marconi, dat vroeger eigendom was van General Electric Company ("GEC"), is gefuseerd met en opgenomen in British Aerospace plc, dat nu BAe Systems plc ("BAe Systems") heet. BAe Systems is een in het VK gevestigde groep die hoofdzakelijk actief is in commerciële en militaire vliegtuigen, geleide wapens, scheepsbouw en defensie-elektronica. In de ruimtesector bezit BAe Systems, naast zijn participatie in MMS, een beheersend belang in een aantal ondernemingen die actief zijn in uitrusting voor ruimtevaartuigen.
6. DDRH staat onder de volledige zeggenschap van DASA, een Duitse onderneming waarin de activiteiten van de divisie lucht- en ruimtevaartssystemen van de DaimlerChrysler-groep zijn samengevoegd. In de ruimtesector bezit DASA, naast de activiteiten die zij in Astrium onderbrengt, met name een beheersend belang in Eurockot Launch Services GmbH, dat actief is op het gebied van lanceerdiensten. DASA behoort tot de DaimlerChrysler-groep, die ook actief is in de auto- en de dienstensector.
7. Uit hoofde van een aandeelhoudersovereenkomst wordt Astrium een gemeenschappelijke onderneming van MMS en DDRH op fifty-fiftybasis. In Astrium worden alle activiteiten van MMS (levering van ruimtesystemen en -subsystemen) en alle DASA-activiteiten die momenteel plaatsvinden in de dochteronderneming Dornier Satellitensysteme GmbH (levering van satellietssystemen en -subsystemen) en de afdeling Raumfahrt-Infrastruktur van deze onderneming (levering van ruimte-infrastructuur en lanceerinrichtingen) ondergebracht. Astrium zal worden geleid als één enkele multinationale onderneming met grensoverschrijdende divisies en het zal zijn activiteiten hoofdzakelijk via drie in Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk gevestigde rechtspersonen uitoefenen.

II. CONCENTRATIE

8. MMS en DASA (hierna samen “de partijen” genoemd) hebben gezamenlijk zeggenschap over Astrium. Een raad van bestuur met vier leden, van wie er door ieder van de partijen twee worden voorgesteld, wordt met algemene stemmen door de aandeelhouders aangesteld. Voor alle belangrijke beslissingen over het commerciële beleid en de bedrijfsstrategie van Astrium, zoals over het plan voor de middellange termijn (gelijk aan het bedrijfsplan), de jaarlijkse begroting en de benoeming en het ontslag van wettelijke vertegenwoordigers van de operationele ondernemingen is de eenstemmige goedkeuring van MMS en DASA vereist. Hierdoor wordt de gezamenlijke zeggenschap over Astrium aan MMS en DASA verleend, aangezien de partijen het eens moeten worden over de belangrijkste beslissingen inzake de strategische commerciële koers van Astrium.
9. Astrium zal voorts duurzaam alle functies van een zelfstandige economische entiteit vervullen, aangezien alle activiteiten van MMS en het merendeel van de ruimteactiviteiten van DASA erin worden ondergebracht; het zal derhalve toegang hebben tot de vermogensbestanddelen, het personeel, de productiefaciliteiten en de commerciële en dienstennetwerken die nodig zijn om zijn zakelijke activiteiten duurzaam te kunnen uitoefenen.
10. In het licht van het bovenstaande is het duidelijk dat de voorgenomen transactie een concentratie in de zin van artikel 3, lid 1, onder b) van de concentratieverordening is.

III. COMMUNAUTAIRE DIMENSIE

11. De totale omzet over de gehele wereld van alle partijen bij de concentratie bedroeg in 1998 meer dan 5.000 miljoen euro³ en elke onderneming afzonderlijk haalde in de Gemeenschap een omzet van meer dan 250 miljoen euro. Elk van de betrokken ondernemingen behaalde niet meer dan twee derde van haar totale omzet in een en dezelfde lidstaat. De aangemelde transactie heeft derhalve een communautaire dimensie in de zin van artikel 1, lid 2 van de concentratieverordening. Ze vormt geen geval van samenwerking volgens de EER-Overeenkomst.

IV. VERENIGBAARHEID MET DE GEMEENSCHAPPELIJKE MARKT

12. Astrium zal actief zijn in de productie en levering van ruimtesystemen en de bijhorende subsystemen en uitrusting. Zoals aangegeven in vorige beschikkingen van de Commissie⁴, bestaan ruimtesystemen over het algemeen uit twee hoofdsegmenten: een ruimtesegment (satelliet, orbitaal platform, draagraket, enz.) en een grondsegment, dat het ruimtesegment leidt en bestuurt (baan, missieparameters, enz.) of voor een interface (zoals de transmissie van stem- en gegevenssignalen) met het

³ Omzet berekend overeenkomstig artikel 5, lid 1 van de concentratieverordening en de Mededeling van de Commissie betreffende de berekening van de omzet (PB C 66 van 02.03.1998, blz. 25). Voor zover de cijfers betrekking hebben op omzet in de periode vóór 01.01.1999, zijn ze berekend tegen de gemiddelde wisselkoers van de ecu en omgezet in euro tegen de koers van één op één.

⁴ Zie bijvoorbeeld zaak IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (PB C 245 van 01.09.1994, blz. 9), of zaak IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (PB C 272 van 01.09.1998, blz. 5).

ruimtesegment zorgt. Het ruimtesegment kan nog worden onderverdeeld in satellieten, ruimte-infrastructuur en lanceerinrichtingen.

13. De concentratie geeft geen aanleiding tot bedenkingen uit het oogpunt van de concurrentie op de markten voor civiele communicatiesatellieten, grondsegmenten voor satellieten en lanceerdiensten.
14. Beide partijen zijn actief op het gebied van observatie- en wetenschappelijke satellieten, ruimtesondes, ruimte-infrastructuur en lanceerapparatuur en de Commissie heeft in haar besluit van 03.12.1999 overeenkomstig artikel 6, lid 1, onder c) van de concentratieverordening geconstateerd dat er ernstige twijfel over deze markten bestaat. In dit besluit stelde de Commissie tevens vast dat er ernstige twijfel bestond over de markten voor systemen en uitrusting voor lanceerinrichtingen. Om de redenen die hierna onder A t/m C worden uiteengezet, zijn er evenwel geen bezwaren inzake de mededinging op deze markten.
15. Tenslotte zijn de partijen ook actief op het gebied van bepaalde satellietuitrusting en militaire satellieten, en er zijn sterke aanwijzingen dat de transactie op de volgende gebieden een machtspositie in het leven zal roepen of versterken:
 - mechanische wielen voor satellieten in Europa⁵ (onder A);
 - militaire communicatiesatellieten in Frankrijk (onder C).

A. SATELLIETEN

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

Het niveau van de hoofdcontractanten

16. Satellieten zijn complexe ruimtevaartuigen die om een hemellichaam wentelen of draaien. Zoals aangegeven in vorige beschikkingen van de Commissie⁶, kan er een onderscheid worden gemaakt tussen vier hoofdcategorieën: communicatiesatellieten, navigatiesatellieten, observatiesatellieten (afstandsdetectie) en wetenschappelijke satellieten. Satellieten kunnen zowel voor civiele als voor militaire toepassingen worden gebruikt.
17. Een standaardsatelliet bestaat grosso modo uit twee onderdelen: het platform en de nuttige lading. Het platform is de fysieke structuur van de satelliet die zorgt voor de stabiliteit en de warmteregeling, terwijl de nuttige lading bepalend is voor de belangrijkste parameters van het platform en is ontworpen om de specifieke taken te vervullen waarvoor de satelliet in een omloopbaan wordt gebracht.
18. De satellietsector wordt vaak onderverdeeld in een commercieel segment met de satellieten (hoofdzakelijk communicatiesatellieten) die aan commerciële exploitanten worden verkocht, en een institutioneel segment met satellieten (hoofdzakelijk

⁵ In het kader van deze beschikking, wordt met "Europa" de EER en Zwitserland (m.a.w. alle lidstaten van het Europees Ruimteagentschap) bedoeld.

⁶ Zie zaak IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS: voetnoot 5

observatie- en wetenschappelijke satellieten) die voornamelijk aan ruimtevaartagentschappen zoals NASA, het Franse Centre National d'Etudes Spatiales ("CNES") of het Europees Ruimteagentschap ("ESA") worden verkocht. Commerciële exploitanten kopen gewoonlijk satellieten gebaseerd op een beproefd ontwerp en schaffen zich deze aan via wereldwijde openbare aanbestedingsprocedures. Institutionele klanten kopen daarentegen vaak specifieke (dikwijls "op maat" gemaakte) satellieten en de concurrentie blijft gewoonlijk beperkt tot binnenlandse hoofdcontractanten. Meer bepaald in het geval van ESA wordt bij het plaatsen van de opdrachten een geografisch "juste retour"-beginsel gehanteerd uit hoofde waarvan er een evenwicht is vereist tussen de financiële bijdrage van de lidstaten aan ESA en het procentuele aandeel in de opdrachten dat aan de producenten van deze lidstaten wordt gegund.

19. De partijen merken op dat er een onderscheid moet worden gemaakt tussen communicatiesatellieten enerzijds en observatie- en wetenschappelijke satellieten anderzijds, omdat ze niet dezelfde technologische vaardigheden vereisen en evenmin voor dezelfde klanten zijn bedoeld. Dit standpunt wordt niet alleen bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie, maar ook door het feit dat de mededingingsvoorwaarden om de hierboven aangegeven redenen verschillend zijn voor het commerciële en het institutionele segment. Communicatiesatellieten enerzijds en observatie- en wetenschappelijke satellieten anderzijds blijken derhalve tot verschillende productmarkten te behoren.
20. In deze zaak is het niet nodig de relevante productmarkten voor navigatiesatellieten af te bakenen, aangezien dit segment in Europa nog in de kinderschoenen staat en geen van de partijen dergelijke satellieten produceert.
21. Bij commerciële communicatiesatellieten gaat het om satellieten in geostationaire omloopbanen (Geosynchronous Earth Orbit - GEO), middelhoge omloopbanen (Medium Earth Orbit - MEO) of lage omloopbanen (Low Earth Orbit - LEO). Volgens de partijen is een belangrijke ontwikkeling in het communicatiesegment de invoering van multimediacommunicatiesatellieten, met name constellaties van LEO-satellieten (zoals Iridium en Globalstar) die worden gefinancierd en geëxploiteerd door particuliere consortia. In een eerdere beschikking⁷ heeft de Commissie een onderscheid gemaakt tussen GEO- en MEO/LEO-satellieten op basis van kosten, functies en andere factoren. In deze zaak is het evenwel niet nodig de relevante productmarkten voor commerciële communicatiesatellieten verder af te bakenen, aangezien de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de verschillende onderzochte marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.
22. Institutionele klanten (hoofdzakelijk de ruimteagentschappen) kopen voornamelijk observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes (wetenschappelijke ruimtetuigen voor de exploratie van het zonnestelsel en daarbuiten). Het betreft meestal producten die op maat worden gemaakt om een specifieke taak te vervullen, onder meer op het gebied van de meteorologie, de cartografie, de astronomie, de bestudering van de zonnewinden, enz.

⁷ Zie zaak IV/35.518 – Iridium, PB L 16 van 18.01.1997, blz. 87.

23. De partijen merken op dat observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes (hierna onder de noemer “institutionele satellieten” gebracht) in één enkele productmarkt kunnen worden ondergebracht. Dit wordt bevestigd door het feit dat er aan de aanbodzijde een aanzienlijke substitueerbaarheid tussen deze productcategorieën bestaat, omdat de in Europa gevestigde hoofdcontractanten voor satellieten gewoonlijk in alle segmenten actief zijn, alsmede door het feit dat de mededingingsvoorwaarden binnen institutionele markten in wezen gelijk zijn: alle producten worden immers door dezelfde klanten en via dezelfde aanbestedingsprocedures gekocht. Voor observatiesatellieten blijkt er daarentegen een specifieke commerciële markt te ontstaan en daar lijkt aan de vraagzijde geen substitueerbaarheid tussen de verschillende productcategorieën te bestaan. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig de relevante productmarkten voor civiele institutionele satellieten verder af te bakenen, aangezien de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de verschillende onderzochte marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.
24. Communicatie- en observatiesatellieten kunnen voor civiele of militaire toepassingen worden gebruikt. Uit de resultaten van het onderzoek van de Commissie blijkt dat voor militaire satellieten gewoonlijk dezelfde platforms worden gebruikt als voor civiele satellieten, maar wel met de nodige specifieke aanpassingen met het oog op beveiliging van de satelliet, gegevensbescherming enz. Er zijn ook aanwijzingen dat de mededingingsvoorwaarden verschillend zijn naargelang het om militaire of civiele toepassingen gaat, aangezien met name regeringen militaire uitgaven kunnen beperken tot nationale leveranciers. De resultaten van het onderzoek van de Commissie blijken derhalve op het bestaan van afzonderlijke productmarkten voor militaire toepassingen te wijzen.

Het niveau van de apparatuur

25. Zoals in punt 17 is opgemerkt, bestaat een standaardsatelliet hoofdzakelijk uit een platform en een nuttige lading. Het platform is de fysieke structuur van de satelliet, die voor de stabiliteit en de warmteregeling zorgt, de satelliet in zijn omloopbaan houdt en van elektrische energie voorziet. De nuttige lading is bepalend voor de belangrijkste parameters van het platform en is ontworpen om de specifieke taken te vervullen waarvoor de satelliet in een omloopbaan wordt gebracht. Hetzelfde platform kan derhalve voor verschillende toepassingen worden gebruikt, terwijl de nuttige lading gewoonlijk specifiek is voor de taak die door satelliet moet worden uitgevoerd.
26. Zowel het platform als de nuttige lading bestaan op hun beurt uit een aantal subsystemen (zoals voortstuwingseenheden of stand- en omloopbaanregelsystemen voor het platform, of de belangrijkste instrumenten voor de nuttige lading) en apparatuur (zoals aarde- en zonnensensoren, zonnegeneratoren en antennes). Uit de resultaten van het onderzoek van de Commissie blijkt dat elk van deze producten een afzonderlijke productmarkt zou kunnen vormen.
27. Met name voor mechanische wielen, die worden gebruikt voor de stabilisatie van de stand van de satelliet, lijkt er een afzonderlijke productmarkt te bestaan. De reden is dat hoewel er andere producten (namelijk voortstuwingsystemen en magnetische

wielen) voor hetzelfde doel kunnen worden gebruikt, geen enkel van die producten substitueerbaar lijkt voor mechanische wielen.

28. Ten eerste impliceert het gebruik van voortstuwingsystemen, hoewel zij kunnen worden aangewend om de stand van de satelliet te regelen, dat de in de satelliet opgeslagen brandstof wordt verbruikt. Omdat er slechts een beperkte hoeveelheid brandstof beschikbaar is in satellieten en omdat mechanische en magnetische wielen daarentegen gebruik maken van elektriciteit, die in voldoende hoeveelheden wordt opgewekt door zonnegeneratoren, zijn voortstuwingsystemen in de praktijk alleen geschikt voor systemen met een zeer korte levensduur (minder dan een jaar) en worden zij derhalve zelden gebruikt. Voortstuwingsystemen zijn bovendien op een heel andere technologie en knowhow gebaseerd dan mechanische en magnetische wielen, en worden gewoonlijk niet door dezelfde fabrikanten geproduceerd.
29. Ten tweede blijkt dat, hoewel magnetische en mechanische wielen in wezen volgens dezelfde beginselen werken, magnetische wielen veel betere prestaties te leveren, maar ook veel duurder te zijn dan mechanische wielen. Daarom worden magnetische wielen voornamelijk gebruikt voor toepassingen die een zeer nauwkeurige standregeling vereisen (bijvoorbeeld observatiesatellieten). Magnetische en mechanische wielen zijn ook op verschillende technologieën en knowhow gebaseerd en worden in Europa vaak niet door dezelfde fabrikanten geproduceerd.
30. Over het geheel genomen blijkt uit de resultaten van het onderzoek van de Commissie dat er een afzonderlijke productmarkt voor mechanische wielen bestaat.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

Commerciële communicatiesatellieten

31. In vorige beschikkingen⁸ heeft de Commissie de markten voor communicatiesatellieten en uitrusting voor communicatiesatellieten als mondiale markten beschouwd, omdat commerciële klanten deze producten kopen zonder rekening te houden met geografische overwegingen. Volgens de partijen zijn de mededingingsvoorwaarden in de sector communicatiesatellieten homogeen genoeg om van een mondiale geografische markt te spreken, aangezien klanten bij verschillende leveranciers in Europa en de VS prijzen aanvragen en opdrachten plaatsen.
32. Zoals in de Aérospatiale/Matra-beschikking⁹ van 28 april 1999 werd vastgesteld, zijn satellieten, ruimtecomponenten en subsystemen die door in de VS gevestigde ondernemingen zijn geproduceerd onderworpen aan een uitvoervergunningenregeling die wordt beheerd door het Amerikaanse Ministerie van Defensie. Een recente wijziging van de Amerikaanse International Traffic in Arms Regulation (ITAR) heeft ook tot een wijziging van dit stelsel van uitvoervergunningen geleid, waardoor de uitvoer van commerciële communicatiesatellieten en uitrusting weer onder de bevoegdheid van het Ministerie van Buitenlandse Zaken in plaats van die van het

⁸ Zie zaak nr. IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems: voetnoot 5

⁹ Zie zaak nr. IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale

Ministerie van Handel valt. Er moet worden onderzocht of deze wijziging van invloed kan zijn op de mededingingsvoorwaarden voor commerciële satellieten.

33. Een aantal van de belanghebbenden die op het onderzoek van de Commissie hebben gereageerd, spraken de vrees uit dat dit tot een strikter stelsel van uitvoervergunningen zou leiden, waardoor vertragingen zouden kunnen optreden bij de levering van satellietonderdelen uit de VS. Dit zou het voor niet-Amerikaanse hoofdcontractanten moeilijker en riskanter kunnen maken dergelijke onderdelen te gebruiken. Anderen wezen erop dat een strikter stelsel van uitvoervergunningen het voor Europese leveranciers evenmin gemakkelijker zou maken bepaalde onderdelen aan klanten in de VS aan te bieden, omdat de specificaties van de producten die door in de VS gevestigde hoofdcontractanten moeten worden aangekocht wellicht niet gemakkelijk beschikbaar zullen worden gesteld aan niet-Amerikaanse leveranciers van uitrusting.
34. Rekening houdend met al deze gegevens kan in dit stadium evenwel niet worden beweerd dat deze verandering de handel tussen Europa en de VS daadwerkelijk belemmert (behalve voor bepaalde gevoelige technologieën), en het merendeel van de belanghebbenden die naar aanleiding van het onderzoek van de Commissie opmerkingen hebben ingediend verklaarden dat zij de markten voor communicatiesatellieten en onderdelen voor communicatiesatellieten nog altijd als mondiale markten beschouwen. Hieruit kan worden geconcludeerd dat de markten voor communicatiesatellieten en onderdelen voor communicatiesatellieten mondiale markten zijn.

Civiele institutionele satellieten

35. Zoals in punt 22 gezegd, worden observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes hoofdzakelijk aangekocht door ruimteagentschappen, en is de mededinging wat de satellieten betreft gewoonlijk beperkt tot binnenlandse hoofdcontractanten.
36. Met name in het geval van ESA is de plaatsing van opdrachten voor satellieten en uitrusting onderworpen aan een geografisch “juste retour”-beginsel dat is opgenomen in het ESA-Verdrag, waardoor ESA verplicht is: (i) “zoveel mogelijk de voorkeur (te geven) aan de industrie van alle [ESA]*-lidstaten” en (ii) “er zorg voor te dragen dat alle [ESA]*-lidstaten, met inachtneming van hun financiële bijdrage, op billijke wijze deelnemen”. Er blijkt derhalve een Europese markt te bestaan voor observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes, alsook voor de daarmee verband houdende uitrusting (met inbegrip van mechanische wielen).
37. Er kunnen ook nationale markten voor observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes bestaan in de lidstaten waar nationale ruimteagentschappen op het niveau van de hoofdcontractanten soortgelijke aanbestedingsprocedures toepassen. Daarnaast kan er ook een mondiale markt bestaan voor observatiesatellieten die aan commerciële exploitanten of institutionele klanten worden verkocht wanneer er geen nationale producenten zijn (zoals in Azië), aangezien deze klanten die systemen via wereldwijde openbare aanbestedingen blijken aan te schaffen. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig deze geografische markten of de markten voor satellietuitrusting verder af te bakenen, omdat de daadwerkelijke mededinging in het

geval van nationale of mondiale markten niet op significante wijze zou worden belemmerd in de EER of in een wezenlijk deel daarvan.

Militaire satellieten

38. De partijen merken tenslotte op dat de geografische markten voor militaire satellieten minstens de gehele EER omvatten, met name omdat er Europese bilaterale en multilaterale programma's zijn ontwikkeld (zoals voor de militaire verkenningsatelliet Helios 1, waarbij Frankrijk, Italië en Spanje betrokken zijn). Daarnaast blijkt ook dat bepaalde lidstaten militaire satellieten via openbare aanbestedingsprocedures kopen waarbij hoofdcontractanten uit Europa en de Verenigde Staten betrokken zijn. Op het gebied van communicatiesatellieten blijkt Hughes bijvoorbeeld te hebben ingeschreven op alle aanbestedingen voor de Spaanse Hispasat I-satellieten, terwijl Lockheed Martin meedingt voor de levering van de Britse Skynet 5B-satelliet.
39. Sommige lidstaten blijken militaire satellieten evenwel nog altijd uitsluitend van binnenlandse producenten te betrekken. Met name het Franse Ministerie van Defensie heeft verklaard dat het militaire satellieten via vrije mededinging tussen MMS en Alcatel Space Industries (Alcatel Space) aankoopt. Aangezien de mededingingsvoorwaarden uitsluitend voor binnenlandse hoofdcontractanten gelden, blijkt er in Frankrijk voor de levering van militaire satellieten nog altijd een nationale geografische markt te bestaan.
40. Voor de uitrusting van militaire satellieten blijkt er geen strenge "juste retour"-regel te gelden (behalve voor enkele specifieke, kritische producten). Voor militaire satellieten wordt gewoonlijk hetzelfde platform gebruikt als voor civiele satellieten, en de door de hoofdcontractant aangeschafte platformproducten kunnen bij dezelfde leveranciers worden gekocht als die voor civiele toepassingen. Afhankelijk van het soort uitrusting kunnen de geografische markten voor militaire satellietuitrusting derhalve nationaal of mondiaal zijn. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig deze geografische markten verder af te bakenen, omdat de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de andere geografische marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING VOOR COMMERCIEËLE COMMUNICATIESATELLIETEN

41. Op het gebied van communicatiesatellieten doen er zich geen overlappingsen tussen de activiteiten van de partijen (en hun moederbedrijven) voor, noch op het niveau van de hoofdcontractanten (waar alleen MMS actief is) noch op het niveau van de uitrusting (waar Aérospatiale-Matra, MMS en DASA actief zijn, maar iedere onderneming andere uitrusting verkoopt). De transactie zal evenwel in een verticale integratie van de activiteiten van MMS op het niveau van de hoofdcontractanten en van de activiteiten van DASA op het niveau van de uitrusting leiden.
42. Een aantal derde leveranciers wijst erop dat de verticale aspecten van de transactie tot de uitschakeling zouden kunnen leiden van concurrerende leveranciers van uitrusting of concurrerende hoofdcontractanten. Op het niveau van de hoofdcontractanten bedroeg het gemiddelde marktaandeel van MMS (in waarde) in de periode 1994-1998

niet meer dan [10-15%]* en zal Astrium de concurrentie blijven ondervinden van andere grote producenten, inzonderheid de in de VS gevestigde Hughes, Loral en Lockheed Martin; op het niveau van de uitrusting bedroeg het gemiddelde marktaandeel van DASA in de periode 1995-1997 wereldwijd in geen van de satellietuitrustingsmarkten meer dan [20-30%]*.

43. Uit het bovenstaande blijkt dat de aangemelde transactie op het gebied van communicatiesatellieten en uitrusting geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING VOOR INSTITUTIONELE SATELLIETEN

44. Zowel MMS als DASA zijn actief als hoofdcontractanten voor observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes die in Europa aan nationale ruimteagentschappen en ESA worden verkocht. Aérospatiale-Matra, MMS en DASA produceren ook bepaalde uitrusting voor deze systemen, waaronder chemische stuwaketten (gebruikt in chemische voortstuwingssystemen), zonnepanelen (gebruikt in zonnegeneratoren), mechanische wielen en aarde- en zonnensensoren.
45. De transactie zal derhalve op het niveau van de hoofdcontractanten tot een horizontale integratie leiden, alsook tot een verticale integratie tussen het niveau van de hoofdcontractanten en de activiteiten van de partijen en van Aérospatiale-Matra op het niveau van de uitrusting.

Kenmerken van de markt

46. Observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes worden gewoonlijk ontworpen, ontwikkeld, geproduceerd en gelanceerd in het kader van projecten die in verschillende fasen worden verwezenlijkt, waarbij op bepaalde momenten mededinging plaatsvindt. Institutionele satellieten vormen derhalve markten waar via aanbestedingen wordt gewerkt en de mededinging op deze markten is afhankelijk van de aanwezigheid van inschrijvers die in staat zijn geloofwaardige alternatieven voor de producten van de partijen aan te bieden.
47. Een ander belangrijk kenmerk van deze markten is dat, zoals gezegd in punt 36, de opdrachten van ESA geplaatst worden volgens het geografische “juste retour”-beginsel. Dit beginsel komt erop neer dat ESA: (i) bij voorkeur van ondernemingen in de ESA-lidstaten moet kopen en ii) naar een juist evenwicht moet streven tussen de financiële bijdrage van de ESA-lidstaten en het aandeel in de opdrachten dat aan de producenten van deze lidstaten wordt gegund.
48. Per programma is wel een zekere flexibiliteit toegestaan. Zo wordt het “juste retour”-beginsel in het geval van wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes op basis van driejaarlijkse periodes toegepast: dit betekent dat niet iedere satelliet of iedere missie in deze periode geografisch volledig in evenwicht moet zijn, zolang aan het eind van

* *Gedeelten van deze tekst zijn weggelaten om te voorkomen dat vertrouwelijke informatie wordt prijsgegeven; deze gedeelten bevinden zich tussen vierkante haakjes en zijn gemarkeerd met een asterisk.*

iedere periode van drie jaar maar een minimumrendement wordt bereikt. Ook in het geval van observatiesatellieten kan, hoewel voor iedere missie “juste retour”-streefcijfers worden vastgesteld, het feitelijke rendement van de aan de industrie aangeboden opdrachten tot 20% van de oorspronkelijke streefcijfers afwijken.

49. Al bij al is deze flexibiliteit evenwel beperkt omdat elke onevenwichtigheid moet worden gecompenseerd en het gemiddelde aandeel van de nationale industrie over een bepaalde periode volgens het “juste retour”-beginsel in overeenstemming moet zijn met de bijdragen van de betrokken lidstaten.

Marktdeelnemers

50. Het wordt algemeen erkend dat slechts vier ondernemingen in Europa in staat zijn om als hoofdcontractant mee te dingen voor grote of complexe satellieten: MMS, DASA, Alcatel Space Industries (Alcatel Space, een Franse onderneming waarvan het kapitaal verdeeld is over Alcatel, een groep in de sector telecommunicatieapparatuur, en Thomson-CSF, een groep in de sector defensie- en professionele elektronica), en Alenia Aerospazio (Alenia, een Italiaanse onderneming die eigendom is van de Finmeccanica-groep). Voor kleinere projecten komen nog andere hoofdcontractanten in aanmerking, waaronder Kayser-Threde, OHB Systems en SSTL. Op mondiaal niveau zijn er een aantal grote concurrenten, zoals de in de VS gevestigde ondernemingen TRW, Lockheed en Ball Aerospace.

Gevolgen van de transactie voor mogelijke nationale of mondiale markten

51. Indien er nationale markten op het niveau van de hoofdcontractanten en/of het niveau van de uitrusting voor observatie- en wetenschappelijke satellieten zouden zijn in de lidstaten waar nationale ruimteagentschappen institutionele satellieten nationaal aanschaffen, zou de transactie niet tot overlappingen leiden, aangezien DASA en MMS niet in dezelfde lidstaten actief zijn. Om dezelfde reden zou de verticale integratie die uit de transactie voortvloeit evenmin aanleiding geven tot mededingingsbezwaren.
52. Indien er mondiale markten zouden zijn voor de levering van observatiesatellieten aan commerciële exploitanten of institutionele klanten waar er geen binnenlandse producent bestaat, zouden de marktaandelen van de partijen (uitgedrukt in bestelde hoeveelheden) niet meer dan [25-35%]* bedragen en zouden zij de concurrentie blijven ondergaan van andere grote satelliehoofdcontractanten, waaronder TRW [60-70%]*.
53. Uit het bovenstaande blijkt dat de aangemelde transactie wat de nationale of mondiale markten voor institutionele satellieten betreft geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd.

Gevolgen van de transactie op het niveau van de hoofdcontractanten in Europa

54. Gezien het geringe aantal observatie- en wetenschappelijke satellieten en ruimtesondes dat per jaar in Europa wordt gelanceerd geven marktaandelen die over een beperkte periode zijn berekend wellicht geen juist beeld van de huidige positie van de concurrerende hoofdcontractanten op de markt. Om deze reden werden de gemiddelde marktaandelen (in waarde) over de periode 1994-1998 berekend.

55. Op deze basis zal Astrium duidelijk de belangrijkste hoofdcontractant voor institutionele satellieten zijn. In waarde uitgedrukt namen de deelnemers in Astrium in de periode 1994-1998 [45-55%]* van de verkoop van institutionele satellieten voor hun rekening (MMS: [25-35%]* en DASA: [15-25%]*), gevolgd door Alcatel Space [30-35%]* en Alenia Aerospazio [5-10%]*.

Alenia zal een daadwerkelijke concurrent zijn, zij het slechts voor een beperkt aantal projecten

56. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat het aantal ESA-projecten waarvoor Alenia als hoofdcontractant kan optreden, beperkt is omdat de gemiddelde Italiaanse bijdrage (12%) aan de institutionele satellietprogramma's van ESA veel lager is dan het arbeidsaandeel (20-25%) dat gewoonlijk aan een hoofdcontractant wordt toegewezen en het rendement van de nationale industrie volgens het "juste retour"-beginsel evenredig moet zijn aan de bijdrage die de lidstaat aan het betrokken programma levert. Hoewel het feitelijke rendement (en derhalve de capaciteit van Alenia om op het niveau van de hoofdcontractanten te concurreren) per project kan verschillen en ook mag afwijken van de nagestreefde rendementscijfers, luidt de conclusie dat Alenia slechts beperkte mogelijkheden zal hebben om op het niveau van de hoofdcontractanten voor institutionele satellietprojecten van ESA mee te dingen.
57. Daarnaast blijkt echter dat Alenia wel nog met succes zal kunnen concurreren voor een aantal Europese institutionele satellieten, omdat het nog altijd in staat zal zijn zowel in het kader van institutionele satellietprogramma's van ESA belangrijke taken te vervullen (zoals nuttige lading- of platformintegratie), als als hoofdcontractant op te treden voor Italiaanse programma's (onder de hoge bescherming van het Italiaanse ruimteagentschap). Deze activiteiten blijken voor Alenia voldoende te zijn om zijn concurrentievermogen te behouden en zich op de markt te handhaven, wat wordt bevestigd door het feit dat het hoofdcontract voor de wetenschappelijke ESA-satelliet Integral (die nog in 2001 wordt gelanceerd) aan Alenia werd gegund.

Alcatel Space zal voor de meeste projecten een daadwerkelijke concurrent van Astrium zijn.

58. Uit het voorgaande blijkt dat de concurrentie hoofdzakelijk tussen Alcatel Space en Astrium zal plaatsvinden, maar dat Alenia toch nog in staat zal zijn om als hoofdcontractant voor bepaalde ESA-programma's mee te dingen.
59. Voorts blijkt dat Alcatel Space de capaciteit heeft om een daadwerkelijke concurrent voor Astrium te zijn: het beschikt, ten eerste, over de nodige essentiële vaardigheden om voor ieder soort satelliet als hoofdcontractant op te treden en deze capaciteit zal, ten tweede, niet worden beperkt door de toepassing van het "juste retour"-beginsel, aangezien de Franse bijdrage aan de ESA-programma's voor institutionele satellieten (ongeveer 23%) in de buurt ligt van het gemiddelde arbeidsaandeel dat door een hoofdcontractant wordt verricht.

Geen mogelijkheid om de kosten van concurrenten via de "juste retour"-regel te verhogen

60. Er is aangevoerd dat Astrium in staat zou zijn de kosten van zijn concurrenten voor institutionele ESA-programma's aanzienlijk te verhogen. Deze bewering is op de volgende redenering gebaseerd: (i) gelet op het "juste retour"-beginsel zal een

bepaald percentage van de waarde van ieder contract in Duitsland en het VK moeten worden uitgevoerd (tezamen ongeveer 29%); (ii) Astrium bevindt zich in deze lidstaten in zo'n positie dat het andere hoofdcontractanten afhankelijk kan maken van bijdragen van Astrium voor deze Duitse en Britse rendementen; (iii) Astrium zou zijn prijzen voor deze bijdragen kunnen verhogen en zodoende zijn concurrenten kunnen verplichten niet-concurrerende offertes in te dienen of met zo lage winstmarges te werken dat hun offertes niet meer levensvatbaar zijn.

61. Er zijn geen aanwijzingen dat Astrium in staat zou zijn de kosten van Alenia via dit mechanisme inderdaad te verhogen. Ten eerste, in de gevallen waarin Alenia op het niveau van de hoofdcontractanten zou meedingen, zou zijn aandeel (en bijgevolg het Italiaanse rendement) overeenkomen met het aan een hoofdcontractant toegewezen arbeidsaandeel (20-25%) of dat zelfs overschrijden. In deze gevallen zou de Italiaanse bijdrage dus hoger liggen dan het gemiddelde aandeel van 12% dat in totaal mag worden gehaald. Aangezien de partijen niet actief zijn in Italië en van Alenia afhankelijk zouden zijn voor het merendeel van het Italiaanse rendement, betekent dit dat de partijen van een bijdrage van Alenia afhankelijk zouden zijn voor het merendeel van de 20-25%. Anderzijds zou Alenia in staat zijn het Franse rendement bij Alcatel Space te halen en zou ook Alenia een zeker percentage van de Britse en Duitse bijdragen bij bepaalde derde leveranciers in die lidstaten kunnen halen. Al bij al zou Alenia derhalve niet voor meer dan 20% van de totale contractwaarde van Astrium afhangen. In deze gevallen zou Astrium dus afhankelijker zijn van Alenia dan Alenia van Astrium en zou Astrium bijgevolg niet in staat zijn de kosten van Alenia te verhogen.
62. Voor Alcatel Space zou de situatie er anders kunnen uitzien, omdat Alcatel Space een bepaald deel van het Duitse en Britse rendement bij Astrium zal moeten halen, terwijl Astrium dat probleem veel minder zal hebben aangezien het het Franse rendement intern (via het voormalige MMS-France) kan halen. Over het geheel genomen moet het argument dat Astrium de kosten van Alcatel Space aanzienlijk zou kunnen verhogen in het onderhavige geval worden verworpen.
63. Ten eerste zij er op gewezen dat Astrium, gelet op de "juste retour"-regel en de substantiële aanwezigheid van Alcatel Space in bepaalde ESA-lidstaten (zoals België, Spanje, Denemarken of Noorwegen), ook aangewezen zal zijn op een bijdrage van Alcatel Space. Dit zal Astrium voor een bepaald deel van zijn contracten ook afhankelijk maken van Alcatel Space. Hierdoor zullen de mogelijkheden van Astrium om de kosten van zijn concurrenten te verhogen worden beperkt (aangezien Alcatel Space hetzelfde zou kunnen doen met de kosten van Astrium, zij het in mindere mate).
64. Ten tweede, hoewel het bij institutionele satellieten vaak om op de behoeften van de klant toegesneden contracten gaat waarvan de totaalprijs moeilijk te beoordelen kan zijn, blijkt dat ESA voldoende ervaring heeft met en controle uitoefent op de prijsspecificaties, alsook over modellen voor de raming van de kostprijs beschikt om een substantiële prijsverhoging op het spoor te komen. ESA wordt hierin nog gesteund door het feit dat ESA-missies, zoals reeds in punt 46 opgemerkt, worden uitgevoerd in het kader van gefaseerde projecten, waarbij in de opeenvolgende stappen van het proces prijsramingen worden gegeven. In zo'n geval zou ESA over voldoende afnemersmacht beschikken om de prijzen te kunnen drukken. Dit zou in een bijkomende beperking resulteren van de mogelijkheden van Astrium om zijn

prijzen voor de Duitse en Britse bijdragen te verhogen en aldus de kosten van Alcatel Space op te drijven.

65. Uit berekeningen die zijn gebaseerd op de gegevens die in de loop van het onderzoek aan de Commissie zijn verstrekt, kan worden geconcludeerd dat als Astrium al in staat zou zijn de kosten van Alcatel Space te verhogen, deze eventuele verhoging slechts een beperkt effect zou hebben (ongeveer 2-3% van de totale contractwaarde). Het is onwaarschijnlijk dat dit het concurrentievermogen van Alcatel Space ernstig zou aantasten, en aangezien de marge van een hoofdcontractant gewoonlijk [...] van de totale contractwaarde bedraagt, zou een dergelijke prijsverhoging door Alcatel Space opgevangen kunnen worden. Astrium blijkt derhalve niet in staat te zijn de kosten van Alcatel Space aanzienlijk te verhogen.

Geen mogelijkheid om andere hoofdcontractanten op de markten uit te schakelen

66. Er is ook aangevoerd dat Astrium een belangrijke leverancier van bepaalde uitrusting (zoals zonnepaneelnetwerken, mechanische wielen, chemische stuwketten, cryostaten) is. Voor zover andere hoofdcontractanten deze producten op de open markt moeten kopen, dient te worden nagegaan of Astrium na de transactie in staat zou zijn om deze concurrenten uit te schakelen.
67. Er zij op gewezen dat Astrium niet in staat zal zijn de leveringen aan concurrerende hoofdcontractanten te beperken: aangezien de selectie van leveranciers vaak pas plaatsvindt na die van de hoofdcontractant, zou Astrium daar geen voordeel bij hebben, aangezien het geen effect zou hebben op de selectie van de hoofdcontractant en in plaats daarvan de verkoop van Astrium zou verminderen. Maar ESA zou hoe dan ook waarschijnlijk elke beperking van de leveringen van de zijde van Astrium opmerken en daartegen optreden. Het belangrijkste potentiële effect van de transactie zou dus zijn dat Astrium de kosten van zijn concurrenten zou kunnen verhogen door hogere prijzen voor uitrusting aan te rekenen.
68. Ten eerste blijkt het merendeel van de betrokken producten (zoals zonnepaneelnetwerken, chemische stuwketten, cryostaten en mechanische wielen¹⁰) binnen Astrium alleen door DASA of MMS of Aérospatiale-Matra te worden geproduceerd. Omdat zowel MMS als DASA ook al actief zijn op het niveau van de hoofdcontractanten, zal de transactie de mededingingsvoorwaarden voor deze producten niet wezenlijk beïnvloeden.
69. Ten tweede zijn sommige van de betrokken producten (zoals cryostaten) momenteel geen standaardproducten om in alle satellieten in te bouwen, maar uiterst specifieke producten die uit technologische O&O-programma's van ESA voortkomen. Voor deze producten lijkt Astrium niet in staat te zijn concurrerende hoofdcontractanten uit te schakelen, aangezien ESA hetzij kan eisen dat de resultaten van deze technologische O&O-programma's aan alle inschrijvers bekend worden gemaakt, hetzij kan beslissen het betrokken product rechtstreeks aan te schaffen en aan de geselecteerde hoofdcontractant te leveren.

¹⁰ Zie hierna in de punten 78 t/m 83

70. Tenslotte wijst niets erop dat Astrium andere hoofdcontractanten zou kunnen uitschakelen via een product waarvoor er in Europa geen andere concurrerende leverancier dan Astrium zou zijn. Het gaat immers om standaarduitrusting waarvoor de prijsvoorwaarden al vaststaan en waarvoor de partijen hun prijzen niet substantieel kunnen verhogen zonder dat ESA dat zou merken en daartegen in zou gaan. Bovendien betreft het hoe dan ook producten die slechts een heel klein deel van de waarde van een satelliet vertegenwoordigen.
71. Uit het voorgaande blijkt dat de aangemelde transactie wat betreft institutionele satellieten op het niveau van de hoofdcontractanten in Europa geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

Gevolgen van de transactie op het niveau van de uitrusting in Europa

72. Zoals gezegd in punt 44, produceren MMS, DASA en Aérospatiale-Matra een aantal producten voor de uitrusting van institutionele satellieten (zoals zonnepaneelnetwerken, mechanische wielen, chemische stuwraketten of cryostatens). De transactie zal op het niveau van de uitrusting niet tot overlappingen leiden, aangezien de partijen en Aérospatiale-Matra geen soortgelijke producten aanbieden. De transactie zal resulteren in een verticale integratie van de activiteiten van de partijen op de zich hoger in de bedrijfskolom bevindende markten voor satellietuitrusting en hun activiteiten op de zich lager in de bedrijfskolom bevindende markten voor institutionele satellieten.
73. Daarom moeten de gevolgen van de aangekondigde transactie op het niveau van de uitrusting worden onderzocht. Sommige derde leveranciers hebben met name de vrees uitgesproken dat de gefuseerde entiteit (die zowel een belangrijke klant als een concurrent van hen is) in staat zou zijn hun concurrentiepositie te verzwakken, bijvoorbeeld door de voorkeur te geven aan leveranciers van de eigen groep voor contracten waarbij Astrium als hoofdcontractant optreedt, en/of door strengere contractvoorwaarden aan derde leveranciers op te leggen.

Andere uitrusting dan mechanische wielen

74. Deze vrees heeft wellicht betrekking op alle uitrusting die een van de partijen of moederondernemingen momenteel produceert en die de andere partij (of beide partijen) ook van onafhankelijke leveranciers koopt (kopen). Bij deze uitrusting horen onder meer mechanische wielen, zonnegeneratoren, aarde- en zonnensensoren, chemische voortstuwingsapparatuur (apogeum-aanjaagmotoren, tanks, stuwraketten), enz. Behalve voor mechanische wielen zijn er evenwel geen aanwijzingen dat de transactie een machtspositie van de partijen in het leven zou kunnen roepen.
75. Ten eerste zou elke poging van Astrium om leveranciers van de eigen groep te bevoordelen, aanzienlijk worden beperkt door het feit dat de selectie van leveranciers, volgens de ESA-regels voor het plaatsen van opdrachten, gewoonlijk pas na een - onder het toezicht van ESA staande - openbare aanbesteding plaatsvindt. Het bevoordelen van leveranciers van de eigen groep zou des te moeilijker zijn, omdat deelneming aan de selectie van de leverancier van de betrokken uitrusting gewoonlijk niet wordt toegestaan aan de hoofdcontractant indien deze voor uitrusting wenst in te schrijven. De selectie wordt dan toevertrouwd aan een door ESA aangesteld evaluatieteam.

76. Ten tweede wordt het merendeel van de betrokken producten ook geleverd door ondernemingen buiten Frankrijk, Duitsland en het VK (waar Astrium actief is). Gezien de toepassing van de voor het plaatsen van ESA-opdrachten geldende “juste retour”-regel, uit hoofde waarvan een bepaald deel van de contractwaarde moet worden geplaatst bij leveranciers in de deelnemende landen, worden de mogelijkheden van Astrium om leveranciers van de eigen groep te bevoordelen of aan andere leveranciers ongerechtvaardigde contractvoorwaarden op te leggen aanzienlijk beperkt voor de betrokken uitrusting.
77. Ten slotte verkopen, voor het merendeel van de betrokken producten, bepaalde leveranciers momenteel niet hoofdzakelijk aan MMS en DASA. Deze leveranciers zouden dan ook concurrerend blijven, zelfs indien Astrium erin zou slagen leveranciers van de eigen groep te bevoordelen. Sterker nog, de concurrentiepositie van deze leveranciers zal waarschijnlijk na de transactie verder verbeteren, aangezien concurrerende hoofdcontractanten (zoals Alcatel Space en Alenia) ongetwijfeld van onafhankelijke leveranciers zullen willen kopen.
78. In het licht van het voorgaande en rekening houdend met het gecombineerde effect van de hierboven beschreven elementen blijkt dat de aangemelde transactie op de Europese markten voor satellietuitrusting, met uitzondering van mechanische wielen, geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

Mechanische wielen

79. Op Europees niveau zijn slechts twee producenten van mechanische wielen actief: MMS, dat geen mechanische wielen verkoopt maar ze zelf gebruikt, en Teldix, een Duitse onderneming die aan de meeste Europese hoofdcontractanten (alsook aan klanten buiten Europa) verkoopt.
80. Teldix verkoopt een aanzienlijk percentage van zijn producten via de partijen en wijst erop dat schaalvoordelen van groot belang zijn bij mechanische wielen. Hieruit blijkt dat het concurrentievermogen van Teldix ernstig zou worden aangetast indien de gefuseerde entiteit zou beslissen haar aankopen bij Teldix te beperken en in plaats daarvan van MMS te kopen.
81. Voorts blijkt dat Teldix niet werkelijk zou worden beschermd door de regels die gelden voor het plaatsen van ESA-opdrachten (aangezien het grootste deel van de verkoop van Teldix betrekking heeft op communicatiesatellieten, waarop de ESA-regels niet van toepassing zijn), noch door de toepassing van het “juste retour”-beginsel (aangezien Teldix een Duitse onderneming is).
82. Volgens de Commissie is het gevaar derhalve groot dat de partijen na de transactie het concurrentievermogen van hun enige concurrent op het gebied van mechanische wielen aanzienlijk zouden verzwakken. Hierdoor zou een machtspositie in de verkoop van mechanische wielen in Europa in het leven worden geroepen waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER op significante wijze zou worden belemmerd.
83. Toen de partijen op de hoogte werden gebracht van deze bedenkingen, stelden zij een oplossing voor die in extenso in de bijlage is opgenomen. De oplossing bestaat erin

dat MMS zijn activiteiten op het gebied van mechanische wielen afstoot (met inbegrip van materiële vaste activa, leverings- en verkoopcontracten, intellectuele eigendomsrechten en personeel).

84. Hierdoor zal een einde komen aan de activiteiten van MMS op het gebied van mechanische wielen. Deze belofte zal, als zij wordt nagekomen, de bezwaren van de Commissie wegnemen dat de voorgenomen concentratie op de markt voor mechanische wielen in Europa een machtspositie in het leven zou roepen.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING VOOR MILITAIRE SATELLIETEN EN UITRUSTING

85. Militaire satellieten voeren dezelfde taken uit als commerciële of institutionele satellieten. Er wordt gewoonlijk gebruik gemaakt van dezelfde platforms als voor civiele satellieten, maar er zijn wel specifieke aanpassingen nodig in verband met beveiliging van de satelliet, gegevensbescherming, enz. Gezien deze technische overeenkomsten, de lage verkoopvolumes van militaire satellieten en de aanzienlijke schaalvoordelen in de ruimtesector, is het gewoonlijk zo dat ondernemingen op het niveau van de hoofdcontractanten slechts concurrerend kunnen zijn voor militaire satellieten als ze ook aanzienlijke activiteiten in de equivalente civiele toepassingen hebben. Dit geldt vooral voor militaire communicatiesatellieten, die gewoonlijk op dezelfde platforms als civiele producten zijn gebaseerd; door het gebruik van “gestandaardiseerde” oplossingen zijn de schaalvoordelen hier van bijzonder groot belang.
86. Om dezelfde redenen zijn er geen aanwijzingen dat de transactie nadelige gevolgen zou hebben voor de mededinging in de sector militaire observatie- en wetenschappelijke satellieten of voor de open markt voor militaire communicatiesatellieten. Er zijn evenmin aanwijzingen dat de transactie op het niveau van de uitrusting een machtspositie in het leven zou kunnen roepen of versterken. Ten eerste, zal aangezien MMS en DASA niet in dezelfde lidstaten actief zijn, de transactie de mededingingsvoorwaarden voor deze producten (hoofdzakelijk kritische apparatuur) niet wezenlijk veranderen wanneer er een nationale geografische markt is. Ten tweede bedragen de marktaandeelen van de partijen, voor de uitrusting waarvoor er een mondiale geografische markt bestaat, niet meer dan [20-30%]*.
87. De Commissie heeft evenwel vastgesteld dat er een ernstig risico bestaat dat de transactie een machtspositie van MMS in het leven zou roepen of versterken op de Franse markt voor militaire communicatiesatellieten, waar de opdrachten op het niveau van de hoofdcontractanten worden geplaatst op basis van vrije mededinging tussen MMS en Alcatel Space.
88. Op die markt zijn de ontwerpen van Alcatel Space momenteel gebaseerd op een standaardplatform, de Spacebus 3000. DASA levert een aantal subsystemen en uitrusting voor dit platform en blijkt met name de enige leverancier te zijn van

beheersystemen aan boord¹¹, UPS-voortstuwingsystemen (unified propulsion systems)¹² en chemische stuwketten¹³.

89. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat het vinden van een andere leverancier voor de bovengenoemde producten moeilijk zou kunnen zijn voor Alcatel Space (vooral wat betreft beheersystemen aan boord, die gewoonlijk niet worden verkocht op de open markt, maar meestal rechtstreeks door de hoofdcontractant worden ontworpen als een onderdeel van zijn systeemactiviteiten) en bovendien tot aanzienlijke meerkosten en vertraging zou leiden. Op korte termijn is Alcatel Space voor zijn activiteiten op het gebied van militaire communicatiesatellieten derhalve afhankelijk van leveringen van DASA.
90. Na de transactie zou de gefuseerde entiteit bijgevolg zowel een leverancier als een concurrent van Alcatel Space worden. Hieruit zouden voor DASA prikkels voortvloeien om zijn leveringen aan Alcatel Space te beperken, de prijzen te verhogen of de kwaliteit van de geleverde producten te verlagen, teneinde de concurrentiepositie van Alcatel Space te verzwakken en het mogelijkwerijs op het niveau van de hoofdcontractanten uit te schakelen. Aangezien Alcatel Space op het niveau van de hoofdcontractanten de enige concurrent van MMS in Frankrijk is, zou Astrium hierna geen keuzemogelijkheid meer hebben. Er zijn sterke aanwijzingen dat hierdoor voor militaire communicatiesatellieten in Frankrijk een machtspositie in het leven zou worden geroepen, welke tot gevolg zou hebben dat de daadwerkelijk mededinging in die lidstaat op significante wijze zou worden belemmerd.
91. Nadat de partijen op de hoogte waren gebracht van deze bedenkingen, stelden zij een oplossing voor die in extenso in de bijlage is opgenomen. Deze oplossing bestaat erin dat DASA niet-exclusieve licenties verleent door de productie en de verkoop van beheersystemen aan boord, UPS-voortstuwingsystemen en chemische stuwketten.
92. Hierdoor wordt het mogelijk een andere voorzieningsbron voor de betrokken producten te creëren en eventuele nadelige gevolgen van de transactie te voorkomen. Deze toezegging zal, als zij wordt nagekomen, de vrees van de Commissie wegnemen dat de voorgenomen concentratie op de Franse markt voor militaire communicatiesatellieten een machtspositie in het leven zou roepen.

¹¹ Het beheersysteem aan boord bestaat uit software en hardware voor de verwerking van informatie over het stand- en omloopbaanregelsysteem van de satelliet. Het is een belangrijk onderdeel van het platform waarvan wordt aangenomen dat het deel uitmaakt van de basistechnologieën die de hoofdcontractant moet behouden om concurrerend te blijven.

¹² Het UPS is het voortstuwingssubstelsysteem van een satelliet. Het brengt de satelliet in zijn omloopbaan en wordt gebruikt om zijn stand en omloopbaan tijdens zijn hele levensduur bij te sturen. Het voortstuwingssubstelsysteem bestaat op zijn beurt uit een aantal tot de uitrusting behorende producten, waaronder motoren, stuwketten en tanks.

¹³ Chemische stuwketten maken deel uit van het voortstuwingssubstelsysteem.

B. RUIMTE-INFRASTRUCTUUR

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

93. Ruimte-infrastructuur bestaat uit bemande en onbemande ruimtesystemen die meerdere malen worden gebruikt voor verschillende missies, hoofdzakelijk op het gebied van onderzoek onder ruimteomstandigheden (microzwaartekracht, luchtledige, straling) maar ook voor toegepaste orbitale technologie en proeven. In tegenstelling tot satellieten worden ruimte-infrastructuursystemen niet voor één specifieke missie ontworpen, maar voor meerdere opeenvolgende missies met dezelfde basissystemen; in sommige gevallen (zoals bemande ruimtestations) moeten ze berekend zijn op menselijke aanwezigheid en activiteiten. Aangezien ruimte-infrastructuur hoofdzakelijk voor wetenschappelijke doeleinden wordt gebruikt en er slechts zelden sprake is van directe commerciële toepassingen, zijn de klanten voor ruimte-infrastructuur meestal ruimteagentschappen zoals NASA, ESA of Europese nationale agentschappen.
94. Ruimte-infrastructuur kan worden onderverdeeld in vijf grote productcategorieën: (i) onbemande herbruikbare/recupereerbare platforms (zoals capsules voor O&O op het gebied van microzwaartekracht); (ii) bemande of door mensen bediende laboratoria of woonmodules (zoals ruimtestations); (iii) servicesystemen (zoals systemen die worden gebruikt om ruimtestations van uitrusting of consumptiegoederen te voorzien); (iv) nuttige-ladingfaciliteiten (zoals voorzieningen voor proeven die worden gebruikt voor onderzoeksactiviteiten onder ruimteomstandigheden en binnen een ruimtesysteem); en (v) buitenpostinfrastructuur (zoals infrastructuuronderdelen voor bemande planetaire en interplanetaire exploratie, waaronder woonmodules, verkenningsvoertuigen, enz.).
95. De partijen merken op dat ruimte-infrastructuur tot andere productmarkten behoort dan satellieten, aangezien ruimte-infrastructuur in tegenstelling tot satellieten voor herhaald gebruik wordt ontworpen en er derhalve rekening moet worden gehouden met onderhoud of speciale veiligheidseisen in het geval van bemande ruimtesystemen. Dit standpunt werd algemeen bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie.
96. De partijen wijzen er tevens op dat er geen onderscheid hoeft te worden gemaakt tussen de bovengenoemde productcategorieën, aangezien alle marktdeelnemers in staat zijn om in al deze segmenten als hoofdcontractant op te treden.
97. Hoewel blijkt dat de belangrijkste hoofdcontractanten (bijvoorbeeld MMS, DASA en Alenia) in staat zijn in alle productcategorieën actief te zijn, wijzen de resultaten van het onderzoek van de Commissie erop dat er een onderscheid moet worden gemaakt tussen de kleinere productcategorieën (onbemande herbruikbare/recupereerbare platforms en nuttige-ladingfaciliteiten, met een totale contractwaarde die doorgaans minder dan 50 miljoen euro bedraagt) en de grotere productcategorieën (inzonderheid bemande of door mensen bediende laboratoria of woonmodules, met een contractwaarde van vaak meer dan 500 miljoen euro). Dat komt doordat hoofdcontractanten die actief zijn in de kleinere productcategorieën (bijvoorbeeld Kayser-Threde, Carlo Gavazzi of OHB Systems) soms niet over de capaciteit of de financiële middelen beschikken die nodig zijn voor de productie van grotere systemen en hun activiteiten als hoofdcontractant gewoonlijk toespitsen op kleinere

productcategorieën. Een andere verklaring is dat de mededingingsvoorwaarden voor grotere producten en kleinere producten niet gelijk zijn: contractanten voor kleinere infrastructuurproducten blijken te worden geselecteerd via openbare aanbestedingen, terwijl bij de selectie van hoofdcontractanten voor grotere onderdelen nationale industriepolitieke overwegingen veelal de doorslag geven.

98. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig de relevante productmarkten voor ruimte-infrastructuur verder af te bakenen, aangezien de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de andere mogelijke marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

99. Zoals aangegeven in punt 93, zijn de klanten voor ruimte-infrastructuur ruimteagentschappen, en met name ESA. Bij het plaatsen van de opdrachten voor ruimte-infrastructuursystemen en uitrusting moet derhalve rekening worden gehouden met het “juste retour”-beginsel en de mededinging tussen leveranciers van ruimte-infrastructuursystemen wordt geregeld in het kader van Europawijde programma's op Europees niveau.
100. De markten voor ruimte-infrastructuur blijken derhalve Europese markten te zijn. In het onderhavige geval is het evenwel niet nodig de relevante geografische markten voor ruimte-infrastructuur verder af te bakenen omdat, zelfs indien de geografische markten nationaal zouden zijn, de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan niet op significante wijze zou worden belemmerd.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

101. Bij ruimte-infrastructuursystemen betreft het gewoonlijk op de behoeften van de klant toegesneden producten die worden ontwikkeld en geproduceerd voor zeer specifieke toepassingen en die via nationale of internationale programma's door ruimteagentschappen worden gekocht. In de praktijk houden alle huidige en reeds goedgekeurde toekomstige ruimte-infrastructuurprogramma's van ESA verband met de ontwikkeling van het Internationale Ruimtestation (ISS) van de VS, Rusland, Europa, Japan, Canada en Brazilië. ESA is met name verantwoordelijk voor de aanschaf van het bemande laboratorium "Columbus Orbital Facility" voor het ISS. De eerste delen van het ISS werden in december 1998 gelanceerd en geassembleerd, en het station zal naar verwachting tegen 2005 voltooid zijn.
102. Ruimte-infrastructuurmarkten delen een aantal kenmerken met institutionele satellietmarkten. Ten eerste gaat het, aangezien ruimte-infrastructuurproducten worden ontwikkeld en geproduceerd in het kader van gefaseerde projecten, waarvoor de opdrachten door ruimteagentschappen worden geplaatst, om markten waar via aanbestedingen wordt gewerkt en is de mededinging afhankelijk van de aanwezigheid van inschrijvers die in staat zijn geloofwaardige alternatieven voor de producten van de partijen aan te bieden. Ten tweede geldt voor ruimte-infrastructuurprogramma's, evenals voor institutionele satellieten, de geografische “juste retour”-regel.
103. Maar ruimte-infrastructuurmarkten kunnen in een aantal opzichten ook verschillen van die voor institutionele satellieten. Ten eerste blijkt dat de toepassing van het “juste retour”-beginsel minder flexibel is dan bij institutionele satellieten en dat de nationale bijdragen veel hoger kunnen zijn dan bij institutionele satellieten (tot 59%

voor de Nederlandse bijdrage aan de Europese robotarm). In het algemeen betekent dit dat de mogelijkheid voor hoofdcontractanten om in verschillende lidstaten te concurreren beperkter is dan bij institutionele satellieten. Dit wordt bevestigd door het feit dat, volgens de resultaten van het Commissieonderzoek, de rol van aanbestedingen in het ISS-ontwikkelingsprogramma tot dusver beperkt is gebleven tot haalbaarheidsstudies, kleinere infrastructuuronderdelen en diensten.

104. Voorts blijkt ook dat ruimte-infrastructuurprogramma's (vooral grotere producten zoals woonmodules voor bemanningen) veel minder talrijk maar grootschaliger (tot 700 miljoen euro) zijn dan institutionele satellietprogramma's. De ruimte-infrastructuurproducten die in de nabije toekomst moeten worden geproduceerd of ontwikkeld, zullen bijgevolg voortkomen uit het kleine aantal bestaande of komende ESA-programma's en de gevolgen van de transactie voor de mededinging moeten daarom worden beoordeeld in het kader van deze programma's.

Grotere ruimte-infrastructuursystemen

105. MMS, Aérospatiale-Matra en DASA leveren het merendeel van de grote Europese onderdelen voor het ISS (DASA is bijvoorbeeld de algemene hoofdcontractant voor de "Columbus Orbital Facility"). Dientengevolge hebben de partijen en Aérospatiale-Matra tezamen [60-70%]* van de waarde van de Europese ruimte-infrastructuurprogramma's voor hun rekening genomen in de periode 1996-1998. Andere hoofdcontractanten zijn Alenia (ongeveer 30%), dat ook producten in alle andere categorieën kan aanbieden, en, in mindere mate, Kayser Threde, OHB Systems, Fokker Space en Carlo Gavazzi voor kleinere producten (hoofdzakelijk nuttige-ladingfaciliteiten).
106. Maar nu blijkt dus, ten eerste, dat er in het kader van het ISS-ontwikkelingsprogramma tot dusver alleen maar voor haalbaarheidsstudies, kleinere infrastructuuronderdelen en diensten een beroep is gedaan op aanbestedingen. Met name voor de grotere systemen lijkt de selectie van de hoofdcontractanten meer gebaseerd te zijn geweest op nationale politieke overwegingen en het verband tussen recente en vroegere werkzaamheden dan op vrije mededinging. In deze context blijkt dat de gezamenlijke verkoopaandelen van de partijen en Aérospatiale-Matra veeleer een weerspiegeling zijn van het niveau van de Franse en Duitse bijdragen aan het ISS-ontwikkelingsprogramma [65-75%]* dan dat zij duiden op een geslaagde mededinging in het verleden.
107. Ten tweede blijkt de transactie geen nadelige gevolgen te hebben voor bestaande programma's voor grotere ruimte-infrastructuurproducten, waarvoor de hoofdcontractanten en leveranciers reeds zijn geselecteerd en de contractvoorwaarden al zijn vastgesteld. Het effect van de transactie op de mededinging moet derhalve worden beoordeeld in het licht van toekomstige producten, die via bestaande en verwachte ontwikkelingsprogramma's in de nabije toekomst moeten worden ontwikkeld.
108. Ten derde zal de transactie de mededingingsvoorwaarden op het niveau van de hoofdcontractanten voor komende Europese programma's niet beïnvloeden, omdat de verdeling van de verantwoordelijkheden van de hoofdcontractanten voor deze programma's volgens ESA al vooraf is vastgelegd. De grotere ruimte-infrastructuurprogramma's waarvoor waarschijnlijk tot 2005 opdrachten zullen

worden geplaatst, hebben betrekking op de exploitatie van het ISS en de ontwikkeling van een vaartuig om bemanning terug te brengen. Er blijkt voor het ISS-exploitatieprogramma een consortium te zijn gevormd van de belangrijkste bij de ontwikkeling van het ISS betrokken hoofdcontractanten (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS en Alenia); de andere delen van deze programma's zijn eigenlijk een voortzetting van vorige programma's.

109. Tenslotte lijkt de transactie de keuze van ESA voor andere mogelijke programma's niet te beperken. De reden is dat de keuze van de nationaliteit van de hoofdcontractanten, zoals in het verleden, ongetwijfeld gebaseerd zal zijn op nationale politieke overwegingen (en Aérospatiale-Matra en MMS enerzijds en DASA anderzijds zijn niet in dezelfde lidstaten gevestigd) en op het verband dat er tussen de nieuwe en de vroegere werkzaamheden bestaat.
110. Uit het voorgaande blijkt dat de aangemelde transactie op de markten voor grotere ruimte-infrastructuursystemen geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

Kleinere ruimte-infrastructuursystemen

111. Zoals reeds in punt 97 is aangegeven, blijken de mededingingsvoorwaarden voor kleinere ruimte-infrastructuursystemen anders te zijn dan die voor grotere ruimte-infrastructuurproducten; ze lijken met name meer gebaseerd te zijn op vrije mededinging. Binnen deze systemen zal de transactie tot overlappingsen leiden in het segment nuttige-ladingfaciliteiten, waar de partijen en Aérospatiale-Matra, volgens de door de partijen verstrekte cijfers, gezamenlijk [35-45%]* (uitgedrukt in volume) en [55-65%]* (uitgedrukt in waarde) van de sinds 1996 door ESA geplaatste ontwikkelingsopdrachten voor hun rekening nemen.
112. De transactie blijkt evenwel, ten eerste, geen nadelig effect te hebben op bestaande programma's, aangezien de industriële organisatie en de contractvoorwaarden voor deze programma's al zijn vastgesteld.
113. Ten tweede zullen de partijen, voor de toekomstige producten waarvoor de toepassing van de "juste retour"-regel enige ruimte voor mededinging laat, rekening moeten houden met concurrerende inschrijvingen van andere hoofdcontractanten, waaronder Alenia ([20-25%]* van het contractvolume en [20-25%]* van de contractwaarde) alsook Carlo Gavazzi, OHB en Kayser-Threde. Al deze ondernemingen blijken over de nodige knowhow en capaciteit te beschikken om als hoofdcontractant in te schrijven voor nuttige-ladingfaciliteiten, en aan ieder van hen zijn de laatste tijd op dit gebied opdrachten als hoofdcontractant gegund.
114. Uit het bovenstaande blijkt dat de aangemelde transactie op de markten voor kleinere ruimte-infrastructuursystemen geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor in de EER of in een wezenlijk deel daarvan de daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd.

C. LANCEERINRICHTINGEN EN LANCEERDIENSTEN

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

Lanceerinrichtingen

115. Ruimtesystemen worden via door een raket voortgestuwde meertrapslanceersystemen die van vloeibare of vaste voortstuwingsystemen gebruik maken in een vaste omloopbaan gebracht. Er kan in het algemeen een onderscheid worden gemaakt tussen eenmalige draagraketten (expendable launch vehicles – ELV's) die tijdens de lancering verbranden, en gedeeltelijk of volledig herbruikbare draagraketten (reusable launch vehicles – RLV's). ELV's kunnen nog eens worden onderverdeeld in drie productgroepen, afhankelijk van het volume nuttige lading dat ze in een baan kunnen brengen: kleine draagraketten kunnen tot 2.000 kg nuttige lading in een lage omloopbaan brengen; middelgrote draagraketten kunnen nuttige ladingen van 2.000 tot 6.000 kg in een lage of middelhoge omloopbaan brengen; draagraketten voor zware lasten kunnen nuttige ladingen van meer dan 4.000 kg in een geostationaire baan of meerdere kleine satellieten in een lage baan brengen.
116. In de Astrolink-beschikking¹⁴ (van 25 juni 1999) is de Commissie tot de conclusie gekomen dat er een onderscheid moet worden gemaakt tussen commerciële lanceringen en militaire of andere lanceringen in opdracht van de overheid, die gewoonlijk niet openstaan voor mededinging, ook al worden er dezelfde lanceervoertuigen voor gebruikt. De Commissie wijst er in dezelfde beschikking ook op dat de markten voor commerciële lanceerdiensten waarschijnlijk wereldwijde markten zijn, aangezien opdrachten voor commerciële lanceringen via mondiale aanbestedingsprocedures worden gegund.
117. Enkele van de belanghebbenden die naar aanleiding van het onderzoek van de Commissie hun opmerkingen kenbaar maakten, betoogden dat de lanceerdiensten die respectievelijk door kleine, middelgrote en grote draagraketten worden verricht verschillende productmarkten vormen. Zij verklaarden met name dat er voor lanceerdiensten voor GEO-satellieten zeer krachtige draagraketten nodig zijn met een gewicht van 500 tot 800 ton.
118. In dit geval is het echter niet nodig de relevante productmarkten voor lanceerdiensten verder af te bakenen, omdat de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de andere mogelijke marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.

Lanceersystemen, -subsystemen en -apparatuur

119. Aérospatiale-Matra, MMS en DASA zijn actief als leverancier van systemen (zoals trappen), subsystemen (zoals voortstuwingsapparatuur, standregelingsproducten, enz.) en producten voor de uitrusting van Ariane-draagraketten. De partijen merken op dat er geen markt voor deze systemen of subsystemen is, aangezien deze producten specifiek voor Ariane zijn ontworpen en er derhalve geen open markt voor bestaat.

¹⁴ Zie zaak IV/M.1564 - Astrolink.

120. Ariane-draagraketten worden in het kader van internationale - door de overheid gefinancierde - programma's door bepaalde Europese landen (de Ariane-lidstaten) ontwikkeld. Na eerste O&O- en haalbaarheidsstudies bestaan deze programma's hoofdzakelijk uit een ontwikkelingsfase en een daaropvolgende productie- en lanceerfase waarin Ariane-raketten die zijn gebaseerd op het goedgekeurde ontwerp lanceerdiensten verrichten. Er is besloten de ontwikkelingsfase voor deze programma's onder de verantwoordelijkheid van ESA te laten vallen. Bij vorige programma's heeft ESA de verantwoordelijkheid voor het ontwerp aan het CNES overgedragen. Voorts is besloten de Ariane-productiefase, alsook de marketing en de lancering van de Ariane-draagraketten toe te vertrouwen aan Arianespace S.A., een besloten vennootschap naar Frans recht.
121. Leveranciers van systemen en subsystemen voor Ariane-draagraketten worden gewoonlijk tijdens de ontwikkelingsfase geselecteerd en tijdens de productiefase in de meeste gevallen aangehouden. Aangezien de ontwikkelingsfase onder de verantwoordelijkheid van ESA valt, geldt voor het plaatsen van opdrachten het "juste retour"-beginsel en worden de leveranciers op Europees niveau geselecteerd.
122. Uit het onderzoek van de Commissie blijkt dat gezien de specifieke aard en het belang van de knowhow en de investeringen voor kritische onderdelen van de draagraketten (zoals motoren), systeemintegrators en leveranciers van bepaalde subsystemen niet worden geselecteerd via openbare aanbestedingsprocedures, maar op basis van deskundigheid, knowhow, draagkracht en de financiële bijdrage van de Ariane-lidstaten. Dit lijkt erop te wijzen dat er geen open markt bestaat op het niveau van de systemen of voor bepaalde kritische subsystemen. Op het niveau van de uitrusting en voor bepaalde subsystemen blijkt er wel concurrentie plaats te kunnen vinden. Hieruit volgt dat alle producten die via openbare aanbestedingsprocedures worden aangekocht tot relevante productmarkten behoren.
123. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig de relevante productmarkten voor systemen en subsystemen voor de Ariane-draagraketten verder af te bakenen, aangezien de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de andere mogelijke marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

Lanceerdiensten

124. Volgens de partijen zijn de markten voor commerciële lanceerdiensten wereldwijd, omdat de mededinging voor lanceerdiensten op mondiale schaal plaatsvindt, met klanten die in staat zijn om te kiezen tussen lanceerinstallaties die door institutionele entiteiten (zoals Arianespace) of particuliere ondernemingen worden geëxploiteerd. Deze conclusie wordt tot op grote hoogte bevestigd door de resultaten van het Commissieonderzoek, waaruit blijkt dat het leveren van commerciële lanceerdiensten op mondiaal niveau plaatsvindt. Zo blijkt Arianespace bijvoorbeeld meer dan twee derde van zijn commerciële verkoop te realiseren met klanten buiten de EER. Voor commerciële lanceerdiensten blijken er derhalve wereldwijde markten te bestaan.

Lanceersystemen, -subsystemen en -apparatuur

125. Zoals uiteengezet in punt 121, vindt de selectie van leveranciers van subsystemen en apparatuur voor de Ariane-draagraketten gewoonlijk plaats tijdens de ontwikkelingsfase en wordt hierbij het “juste retour”-beginsel toegepast. De mededinging voor deze producten blijkt derhalve op Europees niveau plaats te vinden.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

Lanceerdiensten

126. Aérospatiale-Matra, MMS en DASA zijn actief in lanceerdiensten via hun belangen in Arianespace Participations SA (dat zeggenschap heeft over Arianespace SA, de onderneming die verantwoordelijk is voor de productiefase van de Ariane-draagraket, alsook voor de marketing en de lancering van de Ariane-draagrakettenfamilie). Voorts heeft DASA gezamenlijk zeggenschap over Eurockot Launch Service GmbH, een onderneming die in 1998 is opgericht voor het verwerven van opdrachten voor lanceerdiensten voor LEO-satellieten met kleine Russische Rockot-draagraketten. Tenslotte heeft Aérospatiale-Matra gezamenlijk zeggenschap over Vega Spazio SpA, een onderneming waaraan de taak werd toevertrouwd een kleine draagraket te ontwerpen om de reeks producten van Arianespace aan te vullen, en heeft het een deelneming in Starsem, een onderneming die is opgericht voor de commercialisering van lanceerdiensten met middelgrote Russische Sojoez-draagraketten voor LEO- en MEO-satellieten.
127. Er zijn evenwel geen aanwijzingen dat de partijen en hun moederondernemingen gezamenlijk zeggenschap over Arianespace zouden kunnen hebben. [...]*.
128. Hieruit volgt dat indien de lanceerdiensten die door ieder van de kleine raketten, middelgrote raketten en raketten voor zware lasten worden verricht afzonderlijke productmarkten zouden vormen, de transactie alleen maar bij de kleine raketten, waar Eurockot Launch Service GmbH en Vega Spazio actief zijn, tot overlappingen zou kunnen leiden. Welnu, in deze sector is Eurockot Launch Service GmbH pas onlangs van start gegaan, en Vega Spazio heeft tot dusver nog geen enkele raket ontworpen en dat project lijkt bovendien in gevaar te komen nu CNES, een belangrijke deelnemer, onlangs heeft aangekondigd dat het zich uit het project terugtrekt.
129. Indien er slechts één productmarkt voor lanceerdiensten zou zijn, zou de transactie evenmin een machtspositie in het leven roepen, aangezien de marktaandeelen van Eurockot (uitgedrukt in orders) [$<10\%$]* en het aandeel van Starsem ongeveer [5-15%]* zouden bedragen.
130. Uit het bovenstaande blijkt dat de aangemelde transactie op de markten voor lanceerdiensten in de EER of in een wezenlijke deel daarvan geen machtspositie in het leven zou roepen waardoor de daadwerkelijke mededinging op significante wijze zou worden belemmerd.

Lanceersystemen, -subsystemen en -apparatuur

131. In de afgelopen 25 jaar blijken er in Europa twee lanceerinrichtingen te zijn ontworpen: de Ariane-reeks 1 t/m 4 (voor het eerst gelanceerd in 1979) en de Ariane 5-raket (sinds december 1999 op de markt).
132. De partijen en hun moederondernemingen zijn niet alleen aandeelhouder in de Arianespace-groep, maar nemen ook deel aan een aantal activiteiten voor de Ariane-raketten. Ten eerste is, op het niveau van de hoofdcontractanten, Aérospatiale-Matra de “architect-aannemer” van de Ariane-raketten en verleent het met name technische bijstand aan CNES (dat verantwoordelijk is voor het ontwerp tijdens de ontwikkelingsfase van de Ariane-raketten) of Arianespace (dat verantwoordelijk is voor de productie, marketing en lancering van de Ariane-raketten). Ten tweede zijn, op het niveau van de systemen, Aérospatiale-Matra, MMS en DASA verantwoordelijk voor de integratie van het merendeel van de trappen van de huidige Ariane 4- en Ariane 5-raketten. Ten derde leveren, op het niveau van de subsystemen, Aérospatiale-Matra, MMS en DASA elk bepaalde uitrusting voor de Ariane 4- en Ariane 5-raketten.
133. Zoals uiteengezet in punt 120, worden de Ariane-raketten ontwikkeld en geproduceerd in het kader van internationale - met overheidsgeld gefinancierde - programma's, waarvoor de leveranciers worden geselecteerd tijdens de ontwikkelingsfase en meestal niet worden vervangen tijdens de daaropvolgende productie- en lanceerfasen. De transactie zal geen nadelige gevolgen hebben voor de bestaande raketten, aangezien de leveranciers reeds zijn geselecteerd tijdens de ontwikkelingsfase en de productiecontracten al zijn gesloten. De gevolgen van de transactie uit het oogpunt van de mededinging moeten daarom worden beoordeeld in het licht van de toekomstige producten die in het kader van bestaande ontwikkelingsprogramma's en voor de nabije toekomst verwachte ontwikkelingsprogramma's worden ontwikkeld.
134. Wat de bestaande ontwikkelingsprogramma's betreft, blijkt dat er in de nabije toekomst slechts één activiteit te verwachten is, namelijk die in verband met het recente “Ariane-plus”-programma, dat als doel heeft de nuttige-ladingcapaciteit van de Ariane 5-raket te verhogen en dat waarschijnlijk tot 2006 zal lopen. Dit programma bestaat hoofdzakelijk in de ontwikkeling van een nieuwe cryogene bovenste trap (ESC genoemd) voor Ariane 5 en de ontwikkeling van een nieuwe cryogene motor (VINCI genoemd) voor deze trap.
135. De belangrijkste verantwoordelijkheden voor dit programma (met inbegrip van de selectie van de ESC-integrator en de leverancier van VINCI) blijken reeds te zijn vastgelegd. Maar aangezien een aantal leveranciers van subsystemen en producten voor de uitrusting nog moeten worden geselecteerd, DASA de ESC-integrator is en Aérospatiale-Matra nog altijd in de running is als kandidaat-leverancier voor een aantal subsystemen en uitrusting (met name de vloeibarezuurstoftank voor de nieuwe hoogste trap en de intertankstructuur), moet worden nagegaan of de transactie ertoe zou kunnen leiden dat DASA voor Aérospatiale-Matra kiest ten nadele van andere concurrerende leveranciers en of die selectie een machtspositie in het leven zou kunnen roepen of versterken.

136. DASA blijkt evenwel slechts over zeer beperkte mogelijkheden te beschikken om Aérospatiale-Matra te bevoordelen. Mocht dat toch het oogmerk van DASA zijn, dan zou het dat het best kunnen verwezenlijken door de productspecificaties en de evaluatiecriteria zo vast te stellen dat leveranciers van de eigen groep worden bevoordeeld. Dat is echter niet meer mogelijk, aangezien deze reeds zijn vastgesteld. Het lijkt bovendien moeilijk voor DASA om deze criteria of specificaties te wijzigen of de resultaten van de evaluatie te veranderen, omdat de selectie van leveranciers van uitrusting in de ontwikkelingsfase moet worden goedgekeurd door CNES, dat over voldoende expertise blijkt te beschikken om dergelijke vervalsing van de mededinging op het spoor te komen.
137. Tenslotte is het ook zo dat de leveranciers hoe dan ook (en zelfs bij andere toekomstige ontwikkelingsprogramma's voor raketten) afhankelijk zijn van een zeer beperkt aantal veeleisende klanten (momenteel alleen CNES en Arianespace voor de Ariane-raketten) en dat er daadwerkelijke mededinging blijkt te bestaan op het gebied van de lanceerdiensten, wat wordt bevestigd door de grote schommelingen van de marktaandelen en de zeer scherpe daling van de eenheidsprijzen voor lanceringen. CNES en Arianespace blijken over voldoende afnemersmacht te beschikken om het mededingingsgedrag van hun leveranciers in te perken. Zij worden bovendien ook sterk gestimuleerd om deze macht te gebruiken (wat nogmaals bevestigd wordt door de inspanningen die zij momenteel doen om de prestaties van de Ariane 5-raket te verbeteren en de kosten tegelijk te verlagen). De leveranciers blijken niet in staat te zijn de prijzen te verhogen of onaanvaardbare contractvoorwaarden op te leggen.
138. De mogelijkheid bestaat dat er in de nabije toekomst in Europa een bijkomende draagraket, als aanvulling van de Ariane-reeks, wordt ontwikkeld. De meest serieuze aanzet tot zo'n programma was tot dusver de Vega Spazio, een kleine raket. Aérospatiale-Matra is actief in dit programma omdat het met Fiat Avio gezamenlijk de zeggenschap heeft over Vega Spazio SpA, de onderneming waarvan wordt verwacht dat ze deze kleine raket zal ontwikkelen. Maar zoals uiteengezet in punt 128, wordt het Vega Spazio-programma ernstig bedreigd nu CNES, een belangrijke deelnemer, onlangs heeft aangekondigd dat het zich terugtrekt uit het project. Voorts zijn er geen aanwijzingen dat de transactie een wezenlijk effect op dit programma zou kunnen hebben, aangezien bij de aanbesteding en de selectie van leveranciers voor een nieuwe raket hoogstwaarschijnlijk van "juste retour"-overwegingen zou worden uitgegaan, en Frankrijk en Duitsland niet langer deelnemen aan dit programma. Tenslotte blijken de bovenstaande overwegingen met betrekking tot het bestaan van daadwerkelijke mededinging op de zich lager in de bedrijfskolom bevindende markten voor lanceerdiensten in elk geval ook van toepassing te zijn op kleine draagraketten. Hierdoor zou de uitoefening van marktmacht door een leverancier van uitrusting of een systeemintegrator ongetwijfeld sterk worden beperkt.
139. Uit het bovenstaande blijkt dat de aangemelde transactie geen machtspositie op het gebied van lanceersystemen, -subsystemen en -apparatuur in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

D. GRONDSEGMENT

RELEVANTE PRODUCTMARKTEN

140. Grondsystemen omvatten alle specifieke faciliteiten op de grond om de operaties van het ruimtesegment te ondersteunen. In het geval van ruimte-infrastructuur houdt dit onder meer de volgende taken in: logistiek, onderhoud en reparatie, integratie en bediening van de nuttige lading en ruimte-infrastructuurcontrole; in het geval van satellieten kan het inhouden: leiding en besturing van een ruimtevaartuig of interface met zich in een omloopbaan bevindende satellieten of ruimtevaartuigen (namelijk transmissie van stem- en gegevenssignalen).
141. Hoewel grondsystemen tegelijk met het ruimtesegment kunnen worden aangekocht, inzonderheid bij sleutelklare offertes, kunnen grondsystemen en satellieten ook afzonderlijk worden verkocht. Bijvoorbeeld, klanten die al verschillende satellieten exploiteren kopen vaak geen nieuwe grondsystemen, maar upgraden bestaande stations of vervangen verouderde uitrusting. Ook klanten die zowel het ruimtesegment als het grondsegment kopen, kunnen verschillende leveranciers voor ieder segment kiezen. Hieruit blijkt dat het grondsegment en het ruimtesegment bij verschillende productmarkten horen.
142. De partijen merken op dat er een onderscheid moet worden gemaakt tussen grondsystemen voor ruimte-infrastructuur en grondsystemen voor satellieten, omdat grondsystemen voor ruimte-infrastructuur moeten beantwoorden aan zeer specifieke vereisten op het gebied van communicatie en veiligheid (vooral als de systemen aansluitend op een door mensen bediende omgeving moeten functioneren) en bijgevolg meestal opgebouwd zijn uit grotere systemen met een specifieke functionaliteit, toepassingssoftware, gebruikersinterfaces en -apparatuur.
143. In overeenstemming met vorige beschikkingen van de Commissie¹⁵ merken de partijen tevens op dat grondstations in twee categorieën kunnen worden onderverdeeld: enerzijds die voor de leiding en besturing van het ruimtevoertuig, anderzijds die voor de interface met het ruimtesegment (transmissie van stem- en gegevenssignalen).
144. Dit werd in grote lijnen bevestigd door de resultaten van het onderzoek van de Commissie. In het kader van deze beschikking is het evenwel niet nodig de relevante productmarkten voor het grondsegment verder af te bakenen, aangezien de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan bij geen van de verschillende onderzochte marktdefinities op significante wijze zou worden belemmerd.

RELEVANTE GEOGRAFISCHE MARKTEN

145. De partijen stellen vast dat grondsystemen voor commerciële communicatiesatellieten door Europese of Amerikaanse leveranciers aan hoofdcontractanten voor satellieten of exploitanten van satellieten worden geleverd en merken derhalve op dat er voor grondsystemen voor commerciële communicatiesatellieten een wereldwijde markt bestaat. De partijen merken ook op dat er, in het licht van het “juste retour”-beginsel

¹⁵ Zie bijvoorbeeld de zaken IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (PB C 253 van 10.09.1994, blz.10) of IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (PB C 272 van 01.09.1998, blz.5).

dat voor de levering van ruimte-infrastructuur of observatie- en wetenschappelijke satellieten aan ESA geldt, de markten voor grondsystemen voor ruimte-infrastructuur of observatie- en wetenschappelijke satellieten gewoonlijk de EER bestrijden. Tenslotte wijzen de partijen erop dat grondsystemen in de militaire sector meestal worden aangekocht op een beperkte geografische basis, die nationaal of – voor bepaalde programma’s – multinationalaal kan zijn.

146. Dit is in overeenstemming met vorige Commissiebeschikkingen¹⁶, waarin de Commissie tot de conclusie kwam dat de belangrijkste categorieën klanten voor civiele grondsystemen de nationale of internationale ruimteagentschappen en -organisaties, alsmede particuliere exploitanten zijn, en dat de belangrijkste klanten voor militaire grondstations de nationale Ministeries van Defensie zijn. Terwijl ruimteagentschappen en -organisaties, en militaire klanten grondsystemen gewoonlijk van binnenlandse hoofdcontractanten kopen, kopen commerciële exploitanten hun systemen meestal wereldwijd aan.

BEOORDELING VANUIT HET OOGPUNT VAN DE MEDEDINGING

147. Satellietcontrolesystemen bestaan uit twee grote subsystemen: een controlecentrum voor de satelliet (meestal op het terrein van de exploitant van de satelliet, bestaande uit software, computers en commando-interfaces), en een of meer controlestations (die voor de verbinding met de satelliet zorgen en die met name radiofrequentieapparatuur omvatten).
148. In deze sector is MMS actief op het niveau van de hoofdcontractanten, waar het geïntegreerde controlesystemen levert, alsook op het niveau van de subsystemen, waar het controlecentra aanbiedt die bestemd zijn om in controlesystemen voor communicatiesatellieten te worden opgenomen. DASA is ook actief op het niveau van de subsystemen, waar het via zijn belangen in Nortel DASA Network Systems, een gemeenschappelijke onderneming met Nortel Networks Corporation, het radiofrequentie-onderdeel van de controlestations voor communicatiesatellieten produceert.
149. De transactie leidt derhalve tot een verticale integratie van de activiteiten van MMS inzake de levering van controlesystemen voor communicatiesatellieten en de activiteiten van DASA met betrekking tot het radiofrequentieonderdeel van het controlesysteem. De mededinging voor de levering van communicatiesatellieten (en bijgevolg van grondsegmenten voor communicatiesatellieten die in het kader van “sleutelklare” offertes worden geleverd) vindt echter op wereldwijd niveau plaats en de aandelen van MMS wat betreft geïntegreerde grondsystemen en van DASA wat betreft radiofrequentieonderdelen blijven elk beneden [5-15%]*.
150. De transactie kan op het niveau van de subsystemen ook tot een clusterwijze integratie van de activiteiten van MMS in controlecentra en de activiteiten van DASA in het radiofrequentieonderdeel van controlesystemen leiden. In geen van deze segmenten bedraagt het marktaandeel van de partijen evenwel meer dan [5-15%]*, noch op Europees noch op wereldwijd niveau.

¹⁶ Zie bijvoorbeeld zaak IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS: voetnoot 16.

151. Op de markten voor satellietgebruikerssystemen zal de transactie tot enkele overlappings leiden tussen MMS en Nortel DASA Network Systems op het gebied van VSAT's (microterminals die voor de interface met de eindabonnee zorgen) en mobiele terminals (die dezelfde dienst als VSAT's leveren maar voor mobiel gebruik zijn ontworpen). Op geen van deze markten bedraagt het gezamenlijke marktaandeel van deze ondernemingen evenwel meer dan [5-15%]*, noch op wereldwijd noch op Europees niveau.
152. Uit het voorgaande blijkt dat de aangemelde transactie op de markten voor het satellietgrondsegment geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze zou worden belemmerd.

V. VERBINTENISSEN EN BEOORDELING DAARVAN

153. Op 24 januari 2000 legden de partijen bepaalde verbintenissen voor om de bezwaren uit het oogpunt van de mededinging van de Commissie weg te nemen. Op 25 februari 2000 legden de partijen gewijzigde verbintenissen voor waarin zij rekening hielden met bepaalde wijzigingen waarom de Commissie, met name in het licht van de resultaten van haar onderzoek, had verzocht. De volledige tekst van de verbintenissen is in de bijlagen bij deze beschikking gevoegd.
154. Zoals gezegd in de punten 84 en 92, zullen deze verbintenissen, indien deze worden nagekomen, de bezwaren van de Commissie wegnemen dat de voorgenomen concentratie op de Franse markt voor militaire communicatiesatellieten en op de Europese markt voor mechanische wielen een machtspositie in het leven zou roepen.

VI. BIJKOMENDE BEPERKINGEN

155. De partijen en hun moederondernemingen (Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler en BAe) hebben een niet-concurrentieovereenkomst gesloten volgens welke zij bepaalde activiteiten (zoals de productie van satellieten, ruimte-infrastructuur en bepaalde satellietonderdelen en -subsystemen) die door Astrium worden verricht niet zullen voortzetten. Dit niet-concurrentiebeding geldt zolang de betrokken ondernemingen aandelen in de Astrium-groep of in een van de moederondernemingen daarvan hebben.
156. Deze restrictie maakt duidelijk dat de partijen en hun moederondernemingen zich blijvend terugtrekken uit het activiteitenpakket dat exclusief aan Astrium is toegewezen. Het toepassingsgebied van deze overeenkomst is evenwel ruimer dan wat rechtstreeks verband houdt met en nodig is voor de verwezenlijking van de aangemelde concentratie, aangezien de niet-concurrentieovereenkomst ook geldig blijft indien de partijen of hun moederondernemingen slechts een niet-beheersend belang in Astrium of zijn moederondernemingen hebben, m.a.w. in gevallen waarin deze ondernemingen helemaal niet in staat zullen zijn een beslissende invloed op Astrium uit te oefenen.
157. Deze niet-concurrentieovereenkomst houdt rechtstreeks verband met en is nodig voor de verwezenlijking van de aangemelde concentratie en valt bijgevolg slechts onder deze beschikking voor zover de partijen of hun moederondernemingen een beheersend belang in Astrium of zijn moederondernemingen hebben.

VII. CONCLUSIE

158. De Commissie concludeert dat de verbintenissen die door de partijen zijn aangegaan volstaan om de hierboven beschreven bezwaren uit het oogpunt van de mededinging weg te nemen die tijdens het Commissieonderzoek van de transactie zijn geuit.
159. Op grond van artikel 8, lid 2 van de concentratieverordening en op voorwaarde dat de hierboven beschreven verbintenissen die in de bijlage bij deze beschikking zijn opgenomen worden nagekomen, moet de transactie derhalve verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst worden verklaard, aangezien zij geen machtspositie in het leven roept of versterkt waardoor de daadwerkelijke mededinging in de EER of in een wezenlijk deel daarvan op significante wijze wordt belemmerd.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Op voorwaarde dat de verbintenissen die in het bovenstaande beknopt en in de bijlage uitvoerig worden weergegeven volledig worden nagekomen, wordt de op 29 oktober 1999 aangemelde concentratie waarbij Astrium wordt opgericht verenigbaar met de gemeenschappelijke markt en de werking van de EER-Overeenkomst verklaard.

Artikel 2

Deze beschikking is gericht tot:

Matra Marconi Space N.V.
p/a Price Waterhouse Vooren
Koninginnegracht
NL-2514AA Den Haag
Nederland

DaimlerChrysler
D-70546 Stuttgart
Duitsland

Voor de Commissie,

Lid van de Commissie

BIJLAGE

VERBINTENIS

Afhankelijk van de volgende beperkende bepalingen en onverminderd hun rechten uit hoofde van de geldende wetten en voorschriften, gaan Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH (“DDRH”) en Matra Marconi Space NV (“MMS”) (gezamenlijk de “partijen”) de volgende verbintenis (de “verbintenis”) aan met betrekking tot de Astrium-transactie (de “transactie”) die op 29 oktober 1999 bij de Commissie werd aangemeld.

Deze verbintenis treedt in werking op de datum van ontvangst van de beschikking van de Commissie waarbij de transactie wordt goedgekeurd (“datum van inwerkingtreding”). De partijen verbinden zich tot het volgende:

1. UPS-voortstuwingsystemen

Astrium N.V. of een van zijn dochterondernemingen (“Astrium”) verleent aan een gespecialiseerde producent van subsystemen/uitrusting, [...]*, een langlopende niet-exclusieve licentie in overeenstemming met alle relevante intellectuele eigendomsrechten van DASA (met inbegrip van technologie, knowhow, productieprocessen, procedures en relevante octrooien), volgens de in de bijlagen 1 en 4 aangegeven procedure, om UPS's te produceren en verkopen, zoals die momenteel worden geproduceerd door DASA of gelieerde ondernemingen, voor gebruik in het Spacebus 3000-platform; als onderdeel van de licentie zullen de partijen ervoor zorgen dat Astrium, gedurende een voldoende lange periode na de datum waarop de licentie is verleend, op verzoek van de licentienemer tegen kostprijs, alle technische bijstand verstrekt die redelijkerwijs nodig is om de licentienemer in staat te stellen onafhankelijk van Astrium, met zijn eigen personeel, het relevante product te produceren en/of integratiediensten te verrichten.

2. Chemische stuwketten

Aansluitend bij de UPS-licentie of afzonderlijk, verleent Astrium aan een gespecialiseerde producent van subsystemen/uitrusting, [...]*, een langlopende niet-exclusieve licentie, in overeenstemming met alle relevante intellectuele eigendomsrechten van DASA (met inbegrip van technologie, knowhow, productieprocessen, procedures en relevante octrooien), volgens de in de bijlagen 1 en 4 aangegeven procedure, om stuwketten met twee soorten brandstoffen te produceren en te verkopen voor hetzelfde gebruik als punt 1 is aangegeven; als onderdeel van de licentie zullen de partijen ervoor zorgen dat Astrium, gedurende een voldoende lange periode na de datum waarop de licentie is verleend, op verzoek van de licentienemer tegen kostprijs, al de technische bijstand geeft die redelijkerwijs nodig is om de licentienemer in staat te stellen onafhankelijk van Astrium, met zijn eigen personeel, het relevante product te produceren en/of integratiediensten te verrichten.

3. Mechanische wielen

Astrium stoot de activiteiten op het gebied van mechanische wielen van MMS in het Verenigd Koninkrijk, zoals uiteengezet in bijlage 2, af ten gunste van een geschikte koper. De afstoting zal plaatsvinden volgens de in de bijlagen 3 en 4 aangegeven procedure. Tot die afstoting zal Astrium ervoor zorgen dat de mechanische-wielenactiviteit van MMS op de gebruikelijke wijze en in het kader van de normale bedrijfsvoering wordt voortgezet overeenkomstig de vroegere bedrijfspraktijk en met de zorgvuldigheid van een voorzichtige zakenman, en dat alle maatregelen worden genomen die redelijkerwijs nodig zijn om de waarde van de betrokken vermogensbestanddelen te beschermen en te behouden.

Voor een periode van [...] na de afstoting verbindt Astrium zich ertoe wat de mechanische-wielenactiviteiten betreft niet te concurreren met de koper van deze activiteiten en diens werknemers niet te benaderen.

4. Beheersystemen aan boord

Astrium verleent in overeenstemming met de relevante intellectuele eigendomsrechten van DASA (met inbegrip van octrooien) aan een gespecialiseerde producent van subsystemen/uitrusting, [...]*, een langlopende niet-exclusieve licentie, volgens de in de bijlagen 1 en 4 aangegeven procedure, om (op een “build-to-print”-basis) het stand- en omloopbaanregelsysteem van DASA (Attitude and Orbit Control System - AOCS) te produceren en verkopen dat in het Spacebus 3000-platform wordt gebruikt, met inbegrip van het boordcomputersysteem en de boordsysteemsoftware die in het Spacebus 3000-platform worden gebruikt; als onderdeel van de licentie zullen de partijen ervoor zorgen dat Astrium, gedurende een voldoende lange periode na de datum waarop de licentie is verleend, op verzoek van de licentienemer tegen kostprijs, al de technische bijstand geeft die redelijkerwijs nodig is om de licentienemer in staat te stellen onafhankelijk van Astrium, met zijn eigen personeel, het relevante product te produceren en/of integratiediensten te verrichten.

Matra Marconi Space N.V.
GmbH

Dasa Dornier Raumfahrt Holding

Naam:

Naam:

Functie:

Functie:

BIJLAGE 1

LICENTIES

De partijen komen overeen de in de artikelen 1, 2, en 4 van de verbintenis vermelde licenties (“de licenties”) volgens de hiernavolgende procedure te verlenen:

De partijen zorgen ervoor dat Astrium de overeenkomst inzake de betrokken licentie, tegen een redelijke licentievergoeding, met een geschikte - door de Commissie goed te keuren - licentienemer (de “licentienemer”) sluit binnen een termijn van [...] * na de datum van inwerkingtreding.

1. De licentienemer moet in staat zijn succesvol en onafhankelijk het betrokken product te produceren en/of de betrokken integratiediensten te verrichten. De potentiële licentienemer moet met name over voldoende vaardigheden, productie- en testfaciliteiten voor de betrokken activiteit beschikken.
2. Om de Commissie te helpen bij haar beslissing of een voorgestelde licentienemer geschikt is, zullen de partijen een volledig gedocumenteerd en gemotiveerd voorstel voorleggen dat de Commissie in staat stelt te controleren of:
(i) de partijen geen aanmerkelijk belang (rechtstreeks of middellijk) hebben in de licentienemer; (ii) de licentie de licentienemer in staat stelt als een levensvatbare concurrerende entiteit actief te zijn op de markt; (iii) de licentie geschikt en toereikend is, met name wat betreft de duur en het verlenen van technische bijstand, om de licentienemer in staat te stellen succesvol en onafhankelijk het betrokken product te produceren en/of de betrokken integratiediensten te verrichten.
3. De partijen moeten de voorafgaande goedkeuring van de Commissie krijgen voor de betrokken definitieve ontwerplicentie; deze goedkeuring kan niet zonder opgave van redenen worden geweigerd. Het verzoek om goedkeuring wordt tegelijk met het verzoek om goedkeuring van de licentienemer gedaan.
4. Binnen tien (10) dagen na de datum van inwerkingtreding stellen de partijen een onafhankelijke en ervaren trustee (de “interim-trustee”) aan die moet nagaan en controleren of de partijen zich aan de bepalingen van deze verbintenis houden.
5. Indien de betrokken licentie niet binnen [...] * na de datum van inwerkingtreding is verleend, geven de partijen aan de interim-trustee een onherroepelijk mandaat om de licentie, overeenkomstig de bepalingen van bijlage 4, binnen een termijn van [...] * tegen de best mogelijke voorwaarden te verlenen.
6. De partijen zorgen ervoor dat de interim-trustee zo spoedig mogelijk na zijn aanstelling van de Commissie de voorafgaande goedkeuring krijgt van een lijst van mogelijke licentienemers, na voorbereidende besprekingen met de partijen, gebaseerd op de hierboven in de punten 1 en 2 aangegeven criteria. De partijen zien erop toe dat de interim-trustee de Commissie regelmatig op de hoogte brengt van de lopende besprekingen met potentiële licentienemers.

7. De aanstelling van de interim-trustee vindt plaats volgens de in bijlage 4 aangegeven procedure.

BIJLAGE 2

(BEDRIJFSGEHEIMEN)

BESCHRIJVING VAN DE ACTIVITEIT VAN MMS OP HET GEBIED VAN MECHANISCHE WIELEN

De mechanische-wielenactiviteit van MMS omvat:

1. de materiële vaste activa van MMS die specifiek voor de activiteit op het gebied van mechanische wielen (de “activiteit”) zijn bestemd, met inbegrip van:
 - [...]*
2. alle rechten op relevante contracten voor deze activiteit, alsmede gegevens over contacten met klanten en leveranciers;
3. alle intellectuele eigendomsrechten van MMS met betrekking tot mechanische-wielontwerpen en beschrijvingen van productieontwerp, alsmede productiedossiers en -processen voor de activiteit.
4. [...]*

BIJLAGE 3

AFSTOTING

De partijen komen overeen de in punt 3 van de verbintenis vermelde verplichtingen na te komen volgens de hiernavolgende procedure:

1. De partijen zullen ervoor zorgen dat Astrium binnen een termijn van [...] * na de datum van inwerkingtreding (termijn 1) de mechanische-wielenactiviteit van MMS (de “activiteit”) afstoot ten gunste van een geschikte - door de Commissie goed te keuren - koper (de “koper”).
2. Deze koper moet in staat zijn het relevante product succesvol en onafhankelijk te produceren. De potentiële koper moet met name over voldoende vaardigheden, productie- en testfaciliteiten voor de betrokken activiteit beschikken.
3. Om de Commissie te helpen bij haar beslissing of een voorgestelde koper geschikt is, leggen de partijen een volledig gedocumenteerd en gemotiveerd voorstel voor dat de Commissie in staat stelt te controleren of:
(i) de partijen geen aanmerkelijk belang (rechtstreeks of middellijk) hebben in de koper;
(ii) de verkoop de koper in staat stelt het betrokken product succesvol en onafhankelijk te produceren; (iii) de koper bij het sluiten van de koopovereenkomst over al de vereiste goedkeuringen van de bevoegde mededingingsautoriteiten in de Europese Gemeenschap voor deze koop beschikt, dan wel redelijkerwijs kan worden verwacht dat hij deze zal verkrijgen.
4. Binnen tien (10) dagen na de datum van inwerkingtreding zullen de partijen een onafhankelijke en ervaren trustee (de “interim-trustee”) aanstellen die moet nagaan en controleren of de partijen de bepalingen van deze verbintenis tijdens termijn 1 naleven.
5. Indien de Commissie binnen [...] * na de datum van inwerkingtreding geen koper heeft goedgekeurd, zullen de partijen overeenkomstig de bepalingen van bijlage 4 aan de interim-trustee een onherroepelijk mandaat geven voor de verkoop van deze activiteit. Dit mandaat zal een duur van [...] * te rekenen vanaf het einde van termijn 1 (termijn 2) hebben.
6. De partijen zorgen ervoor dat de interim-trustee zo spoedig mogelijk na zijn aanstelling van de Commissie de voorafgaande goedkeuring krijgt van een lijst van potentiële kopers, na voorbereidende besprekingen met de partijen. De interim-trustee zal de Commissie regelmatig op de hoogte brengen van aan de gang zijnde discussies met potentiële kopers.
7. De aanstelling van de interim-trustee vindt plaats volgens de in bijlage 4 aangegeven procedure.

BIJLAGE 4

ALGEMENE BEPALINGEN

1. De partijen stellen de Commissie de naam voor van een onafhankelijke en ervaren instelling die zij geschikt achten om als trustee te worden aangesteld. Dit voorstel moet worden gedaan binnen tien (10) werkdagen na de datum waarop de verplichting om een trustee aan te stellen in werking treedt. De Commissie heeft de discretionaire bevoegdheid om de voorgestelde instelling, overeenkomstig artikel 10 van deze algemene bepalingen, goed te keuren of af te wijzen. Indien de voorgestelde instelling wordt afgewezen, moeten de partijen binnen vijf (5) werkdagen nadat zij op de hoogte zijn gebracht van de afwijzing de namen van minstens twee andere instellingen voorstellen. Indien de Commissie meer dan een naam goedkeurt, staat het de partijen vrij uit de gekozen namen de aan te stellen trustee te kiezen. Indien alle andere namen door de Commissie worden verworpen, noemt de Commissie een trustee die door de partijen moet worden aangesteld.
2. De trustee wordt aangesteld binnen vijf (5) werkdagen nadat hij, overeenkomstig de artikelen 1, 8 en 10 van deze algemene bepalingen, expliciet of impliciet is goedgekeurd door de Commissie.
3. Tegelijk met het verzoek om goedkeuring van een voorgestelde trustee, leggen de partijen de Commissie een voorstel van een ontwerpmandaat voor waarin uitvoerig wordt beschreven welke de reikwijdte van het mandaat is (en hoe de trustee wordt aangespoord om alles in het werk te stellen om snel een transactie met een maximale waarde tot stand te brengen) en welke verantwoordelijkheden de instelling uit hoofde van het mandaat krijgt. Op redelijk verzoek van de Commissie dienen de partijen het voorgestelde mandaat te wijzigen om ervoor te zorgen dat het in overeenstemming is met de bepalingen van deze verbintenis. Als het mandaat eenmaal is gepasseerd, mogen de partijen er geen wijzigingen meer in aanbrengen zonder de voorafgaande goedkeuring van de Commissie.
4. Het mandaat van de trustee omvat de volgende verantwoordelijkheden:
 - (i) controleren of de partijen op bevredigende wijze de verplichtingen nakomen die zij in deze verbintenis zijn aangegaan (voor zover deze op het terrein van het mandaat van de trustee vallen);
 - (ii) de Commissie schriftelijke verslagen voorleggen over de voortgang van de vervulling van het mandaat, waarbij moet worden aangegeven in welke opzichten de trustee er niet in is geslaagd zijn mandaat te vervullen. Deze verslagen moeten in het Engels worden ingediend binnen tien (10) werkdagen na het einde van iedere periode van twee (2) maanden volgende op de aanstelling van de trustee of op andere door de Commissie bepaalde tijdstip(pen) of termijnen, en moeten de ontwikkelingen in de vorige tweemaandelijke periode beslaan. De partijen krijgen tegelijkertijd een niet-vertrouwelijk exemplaar van deze trusteeverslagen;

- (iii) de Commissie, telkens als deze daarom verzoekt, schriftelijk of mondeling verslag uitbrengen over zaken die onder het mandaat van de trustee vallen. De partijen krijgen tegelijkertijd een niet-vertrouwelijk exemplaar van deze bijkomende schriftelijke verslagen en worden onmiddellijk op de hoogte gebracht van de niet-vertrouwelijke inhoud van mondelinge verslagen.
- 5. Indien uit hoofde van de verbintenis is vereist dat het mandaat van de trustee de verantwoordelijkheid omvat onderhandelingen te voeren en een licentienemer of, in voorkomend geval, een koper voor te stellen, dient de trustee:
 - (i) de Commissie, na voorafgaande besprekingen met de partijen, zo spoedig mogelijk op de hoogte te brengen van de identiteit van mogelijke licentienemers of kopers en de Commissie mee te delen waarom hij deze licentienemers of kopers in het licht van de bovenstaande criteria geschikt acht;
 - (ii) een einde te maken aan de onderhandelingen met een kandidaat-koper indien Commissie oordeelt dat de onderhandelingen met een ongeschikte koper worden gevoerd;
 - (iii) de onderhandelingen te voeren met het oog op de totstandbrenging van een bindende overeenkomst (afhankelijk van het sluiten van de transactie) waarin rekening wordt gehouden met de financiële belangen van de partijen (d.w.z. waarbij de best mogelijke prijs en voorwaarden in het kader van het mandaat van de trustee worden bedongen).
- 6. De partijen dienen de trustee alle bijstand te verlenen en informatie te verstrekken, met inbegrip van afschriften van alle relevante documenten, waar de trustee tijdens de uitvoering van zijn mandaat redelijkerwijs om kan verzoeken; behoudens beperkingen uit veiligheidsoogpunt krijgt de trustee volledige toegang tot het personeel van Astrium, boeken, registers, documenten, faciliteiten en technische informatie over de productie van de relevante producten waarvoor een licentie moet worden verleend, of tot alle andere relevante informatie waar de trustee redelijkerwijs om kan verzoeken, steeds met de beperking dat deze toegang binnen het bereik van het mandaat van de trustee moet vallen.
- 7. Zodra de specifieke taak die aan de trustee in het kader van zijn mandaat is toevertrouwd is uitgevoerd, wordt dat specifieke onderdeel van het mandaat van de trustee, afhankelijk van de voorafgaande goedkeuring van de Commissie, beëindigd. De Commissie kan evenwel te allen tijde verlangen dat de trustee opnieuw wordt aangesteld, indien nadien blijkt dat niet volledig noch adequaat uitvoering is gegeven aan de betrokken oplossing.
- 8. Indien de Commissie niet binnen vijftien (15) werkdagen na ontvangst van een volledig gedocumenteerd en gemotiveerd verzoek het aan haar conform deze verbintenis ter goedkeuring voorgelegde voorstel verwerpt, wordt het voorstel geacht te zijn goedgekeurd.
- 9. Indien er zich uitzonderlijke omstandigheden voordoen waardoor de inachtneming van de vastgestelde termijnen onmogelijk of zeer moeilijk wordt en de partijen de Commissie een overtuigend bewijs daarvan leveren, kunnen de in de bijlagen 1 en 3 voor de uitvoering van de verbintenis vastgestelde termijnen door de partijen en de Commissie in onderlinge overeenstemming worden verlengd.

10. Alle verzoeken en voorstellen die ter goedkeuring aan de Commissie worden voorgelegd, moeten worden gericht aan de directeur van Directoraat B van het Directoraat-generaal Concurrentie van de Commissie, Kortenberglaan 150, 1000 Brussel. Eventuele mededelingen aan de partijen zullen worden gericht aan de personen van wie de namen vóór de datum van inwerkingtreding aan de Commissie moeten worden meegedeeld.