

Kommissionens beslut

av den 21 mars 2000

om att en koncentration är förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet

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

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57 i detta,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer¹, senast ändrad genom rådets förordning (EG) nr 1310/97², och särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 3 december 1999 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer,

och av följande skäl:

1. Den 29 oktober 1999 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 4 i rådets förordning (EG) nr 4064/89 (nedan kallad "koncentrationsförordningen") av en föreslagen koncentration, genom vilken Marconi Space N.V. (MMS) och DaimlerChrysler Aerospace AG (DASA), genom sitt dotterföretag Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH (DDRH), skulle förvärva gemensam kontroll över Astrium, ett nybildat företag inom rymdsektorn, till vilket all MMS och största delen av DASA:s verksamhet med anknytning till rymdsystem skulle överföras.
2. I sitt beslut av den 3 december 1999 fann kommissionen att den anmälda åtgärden ledde till allvarliga tvivel på dess förenlighet med den gemensamma marknaden.

1. EGT L 395, 30.12.1989, s. 1; rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

2. EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.

Därför inledde kommissionen ett förfarande i detta ärende enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen.

I PARTERNA OCH ÅTGÄRDEN

3. MMS kontrolleras gemensamt av Matra Hautes Technologies S.A.S. (MHT) och Marconi Electronic Systems Limited (Marconi). MMS huvudverksamheter är tillverkning och leverans av rymdsystem, inklusive satelliter och nyttolaster till sådana, delsystem till bärarketer och bemannade rymdfarkoster, markstationer samt olika delsystem och teknologier.
4. MHT är en del av Aérospatiale-Matra, ett franskt företag huvudsakligen verksamt inom kommersiell och militär rymdfart, fjärrstyrda vapen samt information och telekommunikation. Förutom sin andel i MMS har Aérospatiale-Matra inom rymdsektorn kontrollposter i företag med verksamhet på områdena för bärarketer, rymdinfrastruktur och utrustning till rymdfarkoster. Aérospatiale-Matra kontrolleras av den franska staten och Lagardère, en fransk koncern som även är verksam inom motorfordons- och mediasektorerna.
5. Marconi, som tidigare ägdes av General Electric Company (GEC), har slagits samman med British Aerospace plc, som döpts om till BAe Systems plc (BAe Systems). BAe Systems är en koncern i Förenade kungariket, med verksamhet främst på områdena för kommersiella och militära flygplan, fjärrstyrda vapen, marin maskinteknik och skeppsbyggnad samt försvarselektronik. Inom rymdsektorn, och utöver sin andel i MMS, har BAe Systems kontrollposter i ett antal företag som tillverkar utrustning för rymdfarkoster.
6. DDRH kontrolleras helt av DASA, ett tyskt företag i vilket DaimlerChrysler-koncernens avdelning för luftfart och rymdsystem ingår. Inom rymdsektorn, och utöver de verksamheter som skall överföras till Astrium, har DASA en kontrollpost i Eurockot Launch Services GmbH, som är verksamt på området för uppskjutningstjänster. DASA ingår i DaimlerChrysler-koncernen, som även har verksamhet inom fordons- och tjänstesektorerna.
7. Enligt ett aktieägaravtal skall Astrium vara ett konsortium, varav MMS och DDRH äger 50 % vardera. Alla MMS verksamheter (leveranser av rymdbaserade system och delsystem) och alla de av DASA:s verksamheter som nu finns i dess dotterföretag Dornier Satellitensysteme GmbH (leveranser av rymdbaserade system och delsystem) och dess avdelning Raumfahrt-Infrastruktur (leveranser av rymdinfrastruktur och bärarketer) skall överföras till Astrium. Astrium skall förvaltas som en enda multinationell enhet med gränsöverskridande affärsavdelningar, och företaget kommer i huvudsak att verka genom tre juridiska enheter med säte i Frankrike, Tyskland respektive Förenade kungariket.

II KONCENTRATIONEN

8. MMS och DASA (nedan gemensamt kallade "parterna") kommer gemensamt att kontrollera Astrium. Aktieägarna utser enhälligt en styrelse med fyra ledamöter, varav vardera parten föreslår två. Alla viktiga beslut rörande Astriums kommersiella policy och strategi, såsom den medellånga planen (motsvarar affärsplanen), årsbudgeten samt utseende och avsättande av rättsliga företrädare för de affärsdrivande företagen, kräver enhälligt godkännande av MMS och DASA. Detta

ger MMS och DASA gemensam kontroll över Astrium, eftersom parterna måste uppnå enighet om viktiga beslut rörande Astriums strategiska kommersiella agerande.

9. Astrium skall dessutom permanent ha alla funktioner som tillkommer en autonom ekonomisk enhet, eftersom företaget i sig förenar alla MMS och de flesta av DASA:s rymdverksamheter, och Astrium kommer därför att ha tillgång till alla nödvändiga tillgångar, personal, tillverkningsresurser samt kommersiella nätverk och servicenätverk för att permanent kunna bedriva sin affärsverksamhet.
10. Av det ovanstående framgår att den föreslagna affärsuppgörelsen är en koncentration i den mening som avses i artikel 3.1 b i koncentrationsförordningen.

III GEMENSKAPSDIMENSIONEN

11. År 1998 översteg den gemensamma globala omsättningen för parterna i koncentrationen 5 000 miljoner euro³, och vart och ett av de berörda företagen hade en omsättning i gemenskapen på mer än 250 miljoner euro. De berörda företagen har inte båda haft mer än två tredjedelar av sin samlade omsättning i en och samma medlemsstat. Den anmälda åtgärden har därför en gemenskapsdimension i den mening som avses i artikel 1.2 i koncentrationsförordningen. Den utgör inte ett samarbetsärende enligt EES-avtalet.

IV FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

12. Astrium kommer att ha verksamhet på området för tillverkning och leverans av rymdbaserade system samt delsystem och utrustning för sådana. Såsom framgår av kommissionens tidigare beslut⁴ består rymdbaserade system i allmänhet av två huvudsegment: ett rymdsegment (satellit, omloppsplattform, bärraket osv.) och ett marksegment, som antingen styr och kontrollerar rymdsegmentet (bana, uppdragsparametrar osv.) eller tillhandahåller ett gränssnitt (exempelvis för överföring av röst- och datasignaler) till rymdsegmentet. Rymdsegmentet kan uppdelas ytterligare i satelliter, rymdinfrastruktur och bärraketer.
13. Koncentrationen föranleder inga konkurrensproblem på marknaderna för civila kommunikationssatelliter, marksegment för satelliter och uppskjutningstjänster.
14. Båda parterna har verksamhet på områdena för forsknings och övervakningssatelliter, rymdsonder, rymdinfrastruktur och uppskjutningsutrustning, och kommissionen gav i sitt beslut av den 3 december 1999 enligt artikel 6.1 c i koncentrationsförordningen uttryck för allvarliga tvivel beträffande dessa marknader. I det beslutet uttryckte kommissionen även allvarliga tvivel beträffande marknaderna för uppskjutnings-system och utrustning för sådana. Av de skäl som anges i avsnitten A–C nedan föreligger det dock inga konkurrensproblem beträffande dessa marknader.

3. Omsättningen är beräknad enligt artikel 5.1 i koncentrationsförordningen och kommissionens tillkännagivande om beräkning av omsättning (EGT C 66, 23.3.1998, s. 25). De uppgifter som gäller omsättningen före den 1 januari 1999 har beräknats på grundval av de genomsnittliga växelkurserna för ecu och omvandlats till euro i förhållandet 1:1.

4. Se t.ex. ärende IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems (EGT 245, 1.9.1994, s. 9) eller ärende IV/M. 1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (EGT C 272, 1.9.1998, s. 5).

15. Slutligen har parterna även verksamhet på områdena för viss satellitutrustning och satelliter för militära ändamål, och det finns tungt vägande belegg för att åtgärden skulle skapa eller förstärka en dominerande ställning på områdena för
 - mekaniska hjul för satelliter i Europa⁵ (avsnitt A),
 - militära kommunikationssatelliter i Frankrike (avsnitt C).

A. SATELLITER

RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

Huvudavtalsnivån

16. Satelliter är komplexa rymdfarkoster som ligger i bana eller kretsar kring en himlakropp. Såsom visats i tidigare beslut av kommissionen⁶, kan man särskilja fyra huvudkategorier: kommunikationssatelliter, navigationssatelliter, övervakningssatelliter (fjärranalys) och forskningssatelliter. Satelliter kan användas för både civila och militära ändamål.
17. I stort sett består en standardsatellit av två grundläggande delar: plattformen och nyttolasten. Plattformen (eller "bussen") är den fysiska konstruktion som ser till att satelliten hålls stabil och kontrollerar värmen, medan nyttolasten styr plattformens viktigaste parametrar och är konstruerad för att utföra de särskilda uppgifter för vilka satelliten skjutits upp.
18. Satellitsektorn kategoriseras ofta i ett kommersiellt segment, bestående av de satelliter (främst kommunikationssatelliter) som sålts till kommersiella operatörer, och ett institutionellt segment (främst forsknings- och övervakningssatelliter) som främst säljs till rymdorganisationer som NASA, det franska Centre National d'Etudes Spatiales (CNES) eller Europeiska rymdbyrån (ESA). De kommersiella operatörerna skaffar vanligen satelliter av beprövade modeller och köper dessa satelliter genom globala konkurrensutsatta anbudsförfaranden. Institutionella kunder köper tvärtom ofta specifika (ofta skraddarsydda) satelliter, och konkurrensen är vanligen begränsad till inhemska huvudentreprenörer. Närmare bestämt regleras upphandlingen i ESA:s fall av den geografiska principen om *juste retour*, en princip som kräver balans mellan olika medlemsstaters bidrag till ESA och den andel av de industriella beställningarna som tilldelas tillverkare i dessa medlemsstater.
19. Parterna menar att man bör göra en distinktion mellan kommunikationssatelliter å ena sidan och forsknings- och övervakningssatelliter å den andra, eftersom de kräver olika slag av teknisk kompetens och vänder sig till olika slags kunder. Denna uppfattning har i hög utsträckning bekräftats av kommissionens undersökning, och får ytterligare stöd av det faktum att konkurrensförhållandena skiljer sig mellan de

5. I detta beslut avses med "Europa" EES och Schweiz (vilket inkluderar alla medlemsstater i Europeiska rymdbyrån).

6. Se ärende nr IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS, fotnot 5.

kommersiella och de institutionella kundsegmenten. Det verkar således som om kommunikationssatelliter å ena sidan och forsknings- och övervakningssatelliter å den andra hör till olika produktmarknader.

20. För att bedöma detta ärende är det inte nödvändigt att avgränsa den relevanta produktmarknaden för navigationssatelliter, eftersom detta segment i Europa fortfarande befinner sig i ett tidigt utvecklingsstadium och eftersom ingendera parten tillverkar sådana satelliter.
21. Kommersiella kommunikationssatelliter är antingen satelliter i geostationär bana runt jorden (*Geosynchronous Earth Orbit*, GEO), i bana på medelavstånd från jorden (*Medium Earth Orbit*, MEO) eller i låg bana runt jorden (*Low Earth Orbit*, LEO). Införandet av multimediamarknadskommunikationssatelliter, särskilt LEO-satellitkonstellationer (som Iridium och Globalstar), som finansieras och drivs av privata konsortier, är enligt parterna en viktig utvecklingstendens i kommunikationssegmentet. I ett tidigare beslut⁷ gjorde kommissionen en distinktion mellan GEO- och MEO-/LEO-satelliter på grundval av kostnad, funktion och andra faktorer. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för kommersiella kommunikationssatelliter, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.
22. Institutionella kunder (främst rymdorganisationerna) köper till största delen forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder (vetenskapliga rymdfarkoster för utforskning av solsystemet och rymden utanför detta). Det är vanligen fråga om skraddarsydda produkter som konstruerats för specifika uppdrag på olika områden, inbegripet meteorologi, kartografi, astronomi, undersökningar av solvinden etc.
23. Parterna hävdar att forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder (nedan gemensamt kallade "institutionella satelliter") kan sammanföras till en enda produktmarknad. Denna uppfattning stöds av det faktum att det på utbudssidan tycks finnas en betydande substituerbarhet mellan dessa produktkategorier, emedan Europabaserade huvudentreprenörer för satelliter vanligtvis har verksamhet i alla segment, och även av det faktum att konkurrensförhållandena till största delen är likadana på de olika institutionella marknaderna, där alla produkter köps av samma kund och genom liknande upphandlingsprocesser. Omvänt tycks det växa fram en särskild kommersiell marknad för övervakningssatelliter, och av de skäl som beskrivs ovan tycks det inte finnas någon substituerbarhet på efterfrågesidan mellan de olika produktkategorierna. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för civila institutionella satelliter, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.
24. Kommunikations- och övervakningssatelliter kan användas för civila eller militära tillämpningar. Resultaten av kommissionens undersökning visar att militära satelliter vanligtvis använder samma plattformar som civila, men kräver särskilda anpassningar med avseende på satellitens tillförlitlighet, dataskydd osv. Det verkar också som om

7. Se ärende nr IV/35.518 – Iridium, EGT L 16, 18.1.1997, s. 87.

konkurrensförhållandena skiljer sig mellan militära och civila tillämpningar, framför allt eftersom staterna kan försöka begränsa militärutgifterna till nationella leverantörer. Följaktligen tycks resultaten av kommissionens undersökning tala för att det finns skilda produktmarknader för militära tillämpningar.

Utrustningsnivån

25. Såsom angavs i punkt 17 består en standardsatellit i huvudsak av en plattform och en nyttolast. Plattformen är satellitens fysiska struktur, vars uppgift normalt är att kontrollera satellitens stabilitet och värmeutveckling, hålla den i dess bana och leverera elenergi. Nyttolasten styr plattformens viktigaste parametrar och är konstruerad för att utföra de särskilda uppgifter för vars skull satelliten skjuts upp. Därför kan samma plattform användas för flera olika tillämpningar, medan nyttolasten vanligtvis är specifik för det uppdrag som satelliten skall utföra.
26. Både plattformen och nyttolasten består i sin tur av ett antal delsystem (som framdrivningsenheter, attityd- och bankontrollsystem för plattformen och huvudinstrumenten för nyttolasten) och utrustning (som jord- och stjärnsensorer, solgeneratorer och antenner). Resultaten av kommissionens undersökning tyder på att var och en av dessa produkter kan utgöra en särskild produktmarknad.
27. I synnerhet tycks det finnas en särskild produktmarknad för mekaniska hjul, som används för att stabilisera satellitens attityd. Det beror på att, trots att det finns andra produkter (nämligen framdrivningssystem och magnetiska hjul) som kan användas för samma ändamål, tycks ingen av dessa vara substituerbar för mekaniska hjul.
28. För det första kan framdrivningssystem visserligen användas för att kontrollera satellitens attityd, men det innebär att bränslet i satelliten förbrukas. På grund av att satelliten endast har begränsade mängder bränsle och mekaniska och magnetiska hjul drivs med el som genereras i tillräckliga mängder av solgeneratorerna, lämpar sig framdrivningssystem i praktiken endast för system med mycket kort livstid (mindre än ett år) och används därför mycket sällan. Framdrivningssystem bygger också på helt annan teknik och know-how än mekaniska och magnetiska hjul, och produceras vanligtvis inte av samma tillverkare.
29. För det andra verkar det, trots att magnetiska och mekaniska hjul bygger på samma grundläggande principer, som om magnetiska hjul har betydligt högre prestanda och kostnader än mekaniska hjul och därför främst används för tillämpningar (exempelvis övervakningssatelliter) som kräver en mycket exakt kontroll av satellitens attityd. Magnetiska och mekaniska hjul bygger också på olika tekniker och kunnande, och produceras i Europa sällan av samma tillverkare.
30. Sammanfattningsvis tyder resultaten av kommissionens undersökning på att det finns en särskild produktmarknad för mekaniska hjul.

RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

Kommersiella kommunikationssatelliter

31. I kommissionens tidigare beslut⁸ har marknaderna för kommunikationssatelliter och utrustning för sådana ansetts vara globala, eftersom kommersiella kunder kan köpa dessa produkter utan att ta några geografiska hänsyn. Parterna hävdar att konkurrensförhållandena inom sektorn för kommunikationssatelliter är tillräckligt homogena för att den geografiska marknaden skall kunna anses vara världsomspännande, då kunderna begär offerter från och lägger order hos en mängd olika leverantörer i Europa och USA.
32. Såsom angavs i beslutet om *Aérospatiale/Matra*⁹ av den 28 april 1999 är satelliter, rymdkomponenter och delsystem som tillverkas av företag med säte i USA underkastade ett exportlicenssystem som handhas av USA:s försvarsdepartement. Genom en nyligen genomförd förändring av USA:s lag om vapenexport, *International Traffic in Arms Regulation* (ITAR), har exporten av kommersiella kommunikationssatelliter och utrustning för sådana förts tillbaka från handelsdepartementets till utrikesministeriets behörighetsområde. Det är nödvändigt att undersöka om denna förändring kan påverka konkurrensförhållandena för kommersiella satelliter.
33. En del av dem som svarat på kommissionens förfrågan har uttryckt viss oro över att detta skulle innebära ett mer restriktivt exportlicenssystem, som kan medföra fördröjningar av leveranserna av satellitdelar från USA och därför göra det mer riskabelt och svårare för huvudentreprenörer utanför USA att använda sådana delar. Andra menade att ett mer restriktivt exportlicenssystem även kunde göra det svårare för europeiska leverantörer att erbjuda kunder i USA vissa komponenter, eftersom det kunde bli svårt för icke USA-baserade leverantörer av utrustning att få tillgång till specifikationerna för produkter som skall förvärvas av huvudentreprenörer i USA.
34. På det hela taget verkar det dock i nuläget som om en sådan förändring inte kan anses utgöra något effektivt hinder för handel mellan Europa och USA (förutom för viss känslig teknik) och de flesta av de utomstående parter som besvarat kommissionens förfrågan uppgav att de fortfarande ansåg att marknaderna för kommunikationssatelliter och delar till sådana var globala. Man kan därför dra slutsatsen att marknaderna för kommunikationssatelliter och delar till sådana är globala.

Civila institutionella satelliter

35. Såsom förklarades i punkt 22 köps forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder främst av rymdorganisationer, och konkurrensen är vanligtvis begränsad till inhemska huvudentreprenörer.
36. I synnerhet i ESA:s fall är upphandlingen av satelliter och satellitutrustning reglerad av den geografiska principen om *juste retour*, som är inskriven i ESA-konventionen

8. Se ärende nr IV/M.437 – Matra Marconi Space/British Aerospace Space Systems, fotnot 5.

9. Se ärende nr IV/M.1309 – Matra/Aérospatiale.

och enligt vilken ESA skall i) "i så hög grad som möjligt ge företräde åt industrin i alla medlemsstater [i ESA]", och ii) "se till att alla medlemsstater [i ESA] deltar i skälig utsträckning med beaktande av deras ekonomiska bidrag". Följaktligen tycks det finnas en europeisk marknad för forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder, liksom för tillhörande utrustning (inklusive mekaniska hjul).

37. Det kan även finnas nationella marknader för forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder i de medlemsstater där de nationella rymdorganisationerna tillämpar liknande upphandlingsförfaranden på huvudentreprenörsnivån. Och det kan även finnas en global marknad för övervakningssatelliter som säljs till kommersiella operatörer eller till institutionella kunder i länder där det inte finns någon inhemsk tillverkare (exempelvis i Asien), eftersom dessa kunder tycks förvärva sådana system genom global och konkurrensutsatt upphandling. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de geografiska marknaderna eller marknaderna för satellitutrustning, eftersom den effektiva konkurrensen i fall av nationella eller globala marknader inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

Militära satelliter

38. Slutligen hävdar parterna att de geografiska marknaderna för militära satelliter åtminstone omfattar hela EES, framför allt på grund av utvecklingen av europeiska bilaterala och multilaterala program (exempelvis den militära spanings satelliten Helios 1, som Frankrike, Italien och Spanien samarbetar om). På liknande sätt tycks vissa medlemsstater köpa militära satelliter genom öppna, konkurrensutsatta förfaranden i vilka huvudentreprenörer från Europa och USA deltar. Exempelvis beträffande kommunikationssatelliter tycks Hughes ha deltagit i alla anbuds-förfaranden rörande de spanska Hispasat I-satelliterna, medan Lockheed Martin deltar i budgivningen för leverans av Skynet 5B-satelliten till Förenade kungariket.
39. Vissa medlemsstater tycks å andra sidan fortsättningsvis förvärva militära satelliter från inhemska tillverkare. Framför allt har franska MOD uppgett att förvärven av militära satelliter sker genom fri konkurrens mellan MMS och Alcatel Space Industries (Alcatel Space). Då konkurrensen är begränsad till inhemska huvudentreprenörer, tycks det fortfarande finnas en nationell geografisk marknad i Frankrike för leveranser av militära satelliter.
40. Vad beträffar utrustning för militära satelliter, tycks det inte finnas någon strikt regel om *juste retour* (utom för en del specifika och viktiga produkter). Militära satelliter använder vanligtvis samma plattform som civila satelliter, och huvudentreprenören kan köpa plattformprodukter från samma leverantörer som för civila tillämpningar. Beroende på vilken utrustning det gäller, tycks därför de geografiska marknaderna för utrustning till militära satelliter vara antingen nationella eller globala. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de geografiska marknaderna, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa definitioner av de geografiska marknaderna inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

KONKURRENSBEDÖMNING MED AVSEENDE PÅ KOMMERSIELLA KOMMUNIKATIONSSATELLITER

41. Det finns inga överlappningar mellan parternas (och deras moderföretags) verksamheter på området för kommunikationssatelliter, varken på huvudentreprenörsnivån (där endast MMS verkar) eller på utrustningsnivån (där Aérospatiale-Matra, MMS och DASA alla är verksamma, men säljer olika slags utrustning). Åtgärden kommer dock att resultera i en vertikal integration mellan MMS verksamheter på huvudentreprenörsnivån och DASA:s verksamheter på utrustningsnivån.
42. En del utomstående leverantörer har påpekat att de vertikala aspekterna på åtgärden skulle kunna leda till att konkurrerande utrustningsleverantörer eller huvudentreprenörer stängs ute från marknaden. Men MMS (värdemässiga) marknadsandelar på huvudentreprenörsnivån översteg under åren 1994–1998 inte [10–15 %]* och Astrium kommer fortsättningsvis att möta konkurrens från andra stora tillverkare, särskilt de USA-baserade företagen Hughes, Loral och Lockheed Martin, och på utrustningsnivån översteg DASA:s globala marknadsandelar under åren 1995–1997 inte [20–30 %]* på någon marknad för satellitutrustning.
43. Av det ovanstående framgår att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för kommunikationssatelliter och utrustning till sådana, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

KONKURRENSBEDÖMNING MED AVSEENDE PÅ INSTITUTIONELLA SATELLITER

44. Både MMS och DASA verkar som huvudentreprenörer för forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder som säljs till nationella rymdorganisationer och ESA i Europa. Aérospatiale-Matra, MMS och DASA tillverkar även viss utrustning till dessa system, bl.a. kemiska drivraketer (som används i kemiska framdrivningssystem), solcellspaneler (som används i solgeneratorer), mekaniska hjul samt jord- och solsensorer.
45. Åtgärden kommer därför att leda till en horisontell integration på huvudentreprenörsnivån och till en vertikal integration mellan huvudentreprenörsnivån och parternas och Aérospatiale-Matras verksamheter på utrustningsnivån.

Marknadskännetecken

46. Vanligtvis sker konstruktion, utveckling, produktion och uppskjutning av forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder inom ramen för projekt i flera faser, där konkurrens råder i vissa av dessa. Marknaderna för institutionella satelliter är följaktligen anbudsmarknader, och konkurrensen på dessa marknader bestäms av förekomsten av anbudsgivare som kan erbjuda trovärdiga alternativ till parternas produkter.
47. Ett annat viktigt kännetecken på dessa marknader är, såsom påpekades i punkt 36, att en geografisk princip om *juste retour* gäller för ESA:s upphandling. Kort uttryckt

* Texten har delvis redigerats för att inte avslöja konfidentiell information. Dessa partier är markerade med hakparenteser och en asterisk.

krävs enligt denna princip att ESA skall i) företrädesvis upphandla av företag i ESA:s medlemsstater, och ii) balansera medlemsstaternas respektive ekonomiska bidrag till ESA mot den andel av de industriella beställningarna som placeras hos tillverkare i dessa medlemsstater.

48. En viss flexibilitet tillåts i de enskilda programmen. I fråga om forsknings satelliter och rymdsonder exempelvis, tillämpas principen om *juste retour* på treårsperioder. Detta innebär att inte alla satelliter eller uppdrag under denna period i sin helhet måste balanseras geografiskt så länge ett minimieresultat uppnås till utgången av varje treårsperiod. På liknande sätt kan i fråga om övervakningssatelliter det faktiska resultatet, trots att mål baserade på *juste retour*-principen sätts för varje uppdrag, avvika upp till 20 % från de ursprungliga målen.
49. Totalt sett är dock denna flexibilitet begränsad i den meningen att varje obalans måste kompenseras, och att de genomsnittliga industriella andelarna under en viss tidsperiod måste överensstämma med de berörda medlemsstaternas bidrag på grundval av *juste retour*-principen.

Marknadsaktörer

50. Det är allmänt känt att endast fyra företag i Europa kan konkurrera om huvudkontrakt för stora eller komplexa satelliter: MMS, DASA, Alcatel Space Industries (Alcatel Space, ett franskt företag som ägs till hälften av Alcatel, en teletrustningskoncern, och Thomson-CSF, en försvars- och elektronikkoncern), och Alenia Aerospazio (Alenia, ett italienskt företag i Finmeccanica-koncernen). För mindre projekt finns andra tänkbara huvudentreprenörer, såsom Kayser-Threde, OHB Systems och SSTL. På global nivå finns ett antal stora konkurrenter, exempelvis de USA-baserade företagen TRW, Lockheed och Ball Aerospace.

Åtgärdens effekter på potentiella nationella eller globala marknader

51. Om det skulle finnas nationella marknader på huvudentreprenörs- och/eller utrustningsnivån för forsknings- och övervakningssatelliter i de medlemsstater där nationella rymdorganisationer upphandlar satelliter på nationell bas, skulle åtgärden inte leda till några överlappningar, eftersom DASA och MMS inte verkar i samma medlemsstater. Av samma skäl skulle inte heller den vertikala integration som åtgärden medför föranleda några konkurrensproblem.
52. På motsvarande sätt skulle parternas marknadsandelar (mätt som ordervolym), om det fanns globala marknader för leveranser av övervakningssatelliter till kommersiella operatörer eller institutionella kunder där det inte finns någon inhemsk tillverkare, inte överstiga [25-35%]*, och de skulle vara utsatta för konkurrens från andra stora huvudentreprenörer för satelliter, däribland TRW [60-70 %]*.
53. Av det ovanstående framgår det att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på de nationella eller globala marknaderna för institutionella satelliter, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

Åtgärdens effekter på huvudentreprenörsnivån i Europa

54. På grund av att endast ett litet antal forsknings- och övervakningssatelliter och rymdsonder skjuts upp i Europa varje år, motsvarar beräkningar av marknadsandelar under en kort tid eventuellt inte de verkliga förhållandena på marknaden för de konkurrerande huvudentreprenörerna. Av denna anledning har marknadsandelarna (mätt i värde) beräknats för åren 1994–1998.
55. Utgående från detta framträder Astrium som den klart ledande huvudentreprenören för institutionella satelliter. Värdemässigt stod medlemmarna i Astrium under åren 1994–1998 för [45–55 %]* av försäljningen av institutionella satelliter (MMS [25–35 %]* och DASA [15–25 %]*). De följande största konkurrenterna var Alcatel Space [30–35 %]* och Alenia Aerospazio [5–10 %]*.

Alenia kommer att vara en effektiv konkurrent, om än endast för ett begränsat antal projekt

56. Av kommissionens undersökning framgår att det finns en gräns för det antal ESA-projekt där Alenia kan vara med som huvudentreprenör. Det beror på att det genomsnittliga italienska bidraget (12 %) till ESA:s program för institutionella satelliter är mycket lägre än den andel av en beställning som vanligtvis ankommer på huvudentreprenören (20–25 %), och på att principen om *juste retour* kräver att det nationella industriella utbytet skall stå i proportion till bidraget till det ifrågavarande programmet. Även om det faktiska utbytet (och följaktligen även Alenias möjligheter att konkurrera på huvudentreprenörsnivån) kan variera från ett uppdrag till ett annat och avvika från riktmärkena för utbytet, är dock den huvudsakliga slutsatsen att Alenia kommer att ha endast begränsad förmåga att konkurrera på huvudentreprenörsnivå om ESA:s institutionella satellituppdrag.
57. Det framgår emellertid också att Alenia fortfarande kommer att kunna konkurrera framgångsrikt om en del europeiska institutionella satelliter. Det beror på att Alenia fortfarande kommer att kunna genomföra större uppgifter (som integration av nyttolaster eller plattformar) för ESA:s program för institutionella satelliter, och även kommer att kunna vara huvudentreprenör för italienska program (under den italienska rymdorganisationens ledning). Dessa verksamheter tycks räcka för att Alenia skall kunna upprätthålla sin konkurrenskraft och bli kvar på marknaden, vilket även bekräftas av att Alenia fick huvudkontraktet för ESA:s forskningssatellit Integral (som skall skjutas upp under år 2001).

För de flesta projekt kommer Alcatel Space att vara en effektiv konkurrent till Astrium

58. Enligt det ovanstående kommer konkurrensen väsentligen att stå mellan Alcatel Space och Astrium, men Alenia kommer fortfarande att kunna konkurrera som huvudentreprenör i vissa ESA-program.
59. Det verkar även som om Alcatel Space har möjlighet att bli en effektiv konkurrent till Astrium: för det första förfogar Alcatel Space i dag över den kärnkompetens som krävs för att stå som huvudentreprenör för alla slag av satelliter, och för det andra kommer denna förmåga inte att begränsas av *juste retour*-principen, eftersom det franska bidraget till ESA:s program för institutionella satelliter (omkring 23 %) ligger nära den genomsnittliga andel av ett uppdrag som huvudentreprenören står för.

Det finns ingen möjlighet att öka rivalernas kostnader genom principen om *juste retour*

60. Det har hävdats att Astrium väsentligt skulle kunna öka sina rivalers kostnader för ESA:s institutionella program. Detta resonemang grundar sig på i) att en viss andel av varje kontraktsvärde enligt principen om *juste retour* måste tillfalla företag i Tyskland och Förenade kungariket (tillsammans ungefär 29 %), ii) att Astriums ställning i dessa medlemsstater skulle bli sådan att andra huvudentreprenörer skulle bli beroende av insatser från Astrium för dessa industriella utbyten i Tyskland och Förenade kungariket, och iii) att Astrium kunde höja priserna för dessa insatser och på så sätt antingen göra konkurrenternas anbud icke-konkurrenskraftiga eller pressa ned rivalernas marginaler i så hög grad att deras anbud skulle bli olönsamma.
61. Det finns ingenting som tyder på att Astrium genom denna mekanism i praktiken skulle kunna höja Alenias kostnader. Det beror för det första på att i de fall där Alenia skulle konkurrera på huvudentreprenörsnivån, skulle dess andel (och därmed det italienska industriella utbytet) motsvara eller till och med överstiga den andel av uppdraget som tilldelas en huvudentreprenör (20–25 %). I sådana fall skulle därför den italienska insatsen överstiga det medelvärde på 12 % som skall uppnås totalt sett. Eftersom parterna inte har verksamhet i Italien skulle de vara beroende av Alenia för största delen av det italienska industriella utbytet, som alltså skulle uppgå till 20–25 %. Å andra sidan skulle Alenia kunna överta det franska industriella utbytet från Alcatel Space, och Alenia skulle även kunna överta en viss andel av insatserna i Förenade kungariket och Tyskland från vissa utomstående leverantörer i dessa medlemsstater. Sammantaget skulle Alenia därför inte vara beroende av Astrium för mer än 20 % av det totala kontraktsvärdet. I sådana fall skulle Astrium följaktligen vara mer beroende av Alenia än Alenia av Astrium, och Astrium skulle därför inte kunna höja Alenias kostnader.
62. Situationen kan vara annorlunda för Alcatel Space. Det beror på att Alcatel Space måste anskaffa en viss andel det industriella utbytet för Tyskland och Förenade kungariket av Astrium, medan Astrium i mycket lägre grad är utsatt för detta villkor, eftersom företaget kan anskaffa det industriella utbytet för Frankrike internt (genom det tidigare MMS-France). Sammanfattningsvis måste dock argumentet att Astrium skulle kunna åstadkomma en betydande höjning av Alcatel Spaces kostnader förkastas i det föreliggande fallet.
63. För det första bör det noteras att även Astrium enligt principen om *juste retour* och på grund av Alcatel Spaces starka närvaro i vissa av ESA:s medlemsstater (exempelvis Birka Energi, Spanien, Danmark och Norge) måste skaffa insatser från Alcatel Space. Detta kommer även att göra Astrium beroende av Alcatel Space för en viss andel av sina kontrakt, och kommer därför att minska Astriums möjligheter att höja sina rivalers kostnader (liksom Alcatel Space kunde höja Astriums kostnader, om än i mindre utsträckning).
64. För det andra verkar det, fastän institutionella satelliter ofta innebär skraddarsydd kontrakt där totalpriserna är svåra att bedöma, som om ESA har tillräcklig erfarenhet och kontroll över prisernas sammansättning samt kostnadsberäkningsmodeller för att kunna upptäcka alla större prisökningar. Denna förmåga ökar ytterligare av att ESA-uppdrag, såsom nämndes i punkt 46, genomförs som projekt i flera faser, där priskalkyler görs vartefter projektet framskrider. I ett sådant fall skulle ESA även ha

tillräcklig motverkande köpkraft för att kunna pressa ned priserna. Det skulle ytterligare begränsa Astriums möjligheter att höja sina priser på insatserna från Tyskland och Förenade kungariket och på så sätt öka Alcatel Spaces kostnader.

65. Sammanfattningsvis framgår det av beräkningar på grundval av de uppgifter som lämnats under loppet av kommissionens undersökning att om Astrium skulle kunna öka Alcatel Spaces kostnader, så skulle en eventuell ökning ha begränsade effekter (omkring 2–3 % av hela kontraktssumman). Det är osannolikt att detta skulle undergräva Alcatel Spaces konkurrenskraft i någon betydande utsträckning, och med tanke på att huvudentreprenörernas marginaler vanligtvis uppgår till [...] * av hela kontraktssumman, skulle Alcatel Space kunna kompensera en prishöjning av detta slag. Följaktligen verkar det som om Astrium inte kommer att ha förmåga att öka Alcatel Spaces kostnader i någon betydande utsträckning.

Ingen möjlighet att utestänga andra huvudentreprenörer från marknaderna

66. Det har även hävdats att Astrium skulle bli en huvudentreprenör för viss utrustning (exempelvis solcellspaneler, mekaniska hjul, kemiska drivraketer, kryostater). I den mån andra huvudentreprenörer är tvungna att skaffa utrustning på den öppna marknaden, måste man därför undersöka om Astrium efter åtgärden skulle vara i stånd att utesluta dessa konkurrenter.
67. Det bör noteras att Astrium inte kommer att kunna begränsa leveranserna till konkurrerande huvudentreprenörer: valet av leverantörer görs ofta efter valet av huvudentreprenör, och då tycks inte Astrium ha något intresse av att begränsa leveranserna, eftersom det inte skulle påverka valet av huvudentreprenör och dessutom skulle minska Astriums försäljning. Och i vilket fall som helst skulle ESA förmodligen upptäcka och vidta åtgärder mot eventuella försök från Astriums sida att begränsa leveranserna. Den viktigaste potentiella effekten av uppgörelsen gäller följaktligen Astriums möjligheter att höja kostnaderna för sina rivaler genom höjda priser på utrustning.
68. Men för det första verkar det som om största delen av den berörda utrustningen (exempelvis solcellspaneler, kemiska drivraketer, kryostater och mekaniska hjul¹⁰) endast produceras inom Astrium, av DASA, MMS och Aérospatiale-Matra. Eftersom både MMS och DASA redan är verksamma på huvudentreprenörsnivån, kommer åtgärden inte att få någon väsentlig effekt på konkurrensvillkoren för denna typ av utrustning.
69. För det andra är en del av de ifrågavarande produkterna (exempelvis kryostater) inte standardutrustning som monteras i alla satelliter, utan tvärtom noggrant specificerade produkter ur ESA:s teknologiska forsknings- och utvecklingsprogram. I fråga om dessa produkter tycks Astrium inte ha någon möjlighet att utestänga konkurrerande huvudentreprenörer, då ESA antingen kan kräva att resultaten av dessa teknologiska forsknings- och utvecklingsprogram görs tillgängliga för alla anbudsgivare eller besluta att köpa den berörda produkten direkt och leverera den till den valda huvudentreprenören.

10. Se diskussionen i punkterna 78–83 nedan.

70. Slutligen finns det ingenting som tyder på att Astrium skulle kunna utestänga andra huvudentreprenörer genom någon produkt, för vilken det i Europa inte finns någon annan, med Astrium konkurrerande leverantör. Det beror på att dessa produkter tillhör standardutrustningen där det redan råder normala prisförhållanden och där parterna inte kan genomföra några större prishöjningar utan att ESA upptäcker och vidtar åtgärder mot ett sådant beteende. Och det beror även på att dessa produkter i vilket fall som helst står för endast en liten del av värdet av en satellit.
71. Av det ovanstående framgår det att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för institutionella satelliter på huvudentreprenörsnivån, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

Åtgärdens effekter på utrustningsnivån i Europa

72. Såsom nämnades i punkt 44 tillverkar MMS, DASA och Aérospatiale-Matra en del utrustning för institutionella satelliter (exempelvis solcellspaneler, mekaniska hjul, kemiska drivkrafter och kryostater). Åtgärden leder inte till några överlappningar på utrustningsnivån, eftersom parterna och Aérospatiale-Matra inte tillverkar levererar samma produkter. Åtgärden kommer dock att leda till en vertikal integration mellan parternas verksamheter högre upp i produktionskedjan på marknaderna för satellit-utrustning och längre ned i produktionskedjan på marknaderna för institutionella satelliter.
73. Det är därför nödvändigt att undersöka effekterna på utrustningsnivån av den anmälda affärsuppgörelsen. Framför allt har en del utomstående leverantörer uttryckt sin oro över att den sammanslagna enheten (både som stor kund och som konkurrent till dem) skulle kunna försvaga deras konkurrensposition, exempelvis genom att gynna sina egna leverantörer i de kontrakt där Astrium är huvudentreprenör och/eller genom att föreskriva hårdare kontraktsvillkor för utomstående leverantörer.

Annan utrustning än mekaniska hjul

74. Problemen på detta område gäller potentiellt all utrustning som någon av parterna eller något av deras moderföretag för närvarande tillverkar och som den andra parten (eller båda parterna) också köper från oberoende leverantörer. Sådan utrustning inbegriper mekaniska hjul, solgeneratorer, jord- och solceller, kemisk framdrivningsutrustning (apogeummotorer, bränsletankar, drivraketer) m.m. Förutom vad gäller mekaniska hjul finns det dock ingenting som tyder på att åtgärden skulle ge parterna en dominerande ställning.
75. För det första skulle alla försök från Astriums sida att gynna sina egna leverantörer allvarligt hämmas av att valet av leverantörer, enligt ESA:s upphandlingsregler, vanligtvis sker i öppen konkurrens som övervakas av ESA. Ett eventuellt gynnande av egna leverantörer skulle vara desto svårare, eftersom rätten att välja leverantör i det fall att huvudentreprenören skulle vilja lämna anbud på någon utrustning vanligtvis fräntas denne och i stället överförs till en av ESA utsedd utvärderingspanel.

76. För det andra levereras de flesta produkterna även av företag utanför Frankrike, Tyskland och Förenade kungariket (där Astrium har verksamhet). Tillämpningen av *juste retour*-principen som styr ESA:s upphandling och enligt vilken leverantörer i alla deltagande länder skall tilldelas en viss andel av kontraktsvärdet, skulle allvarligt begränsa Astriums möjligheter att med avseende på den ifrågavarande utrustningen gynna sina egna leverantörer eller pålägga oberättigade kontraktsvillkor.
77. Slutligen synes det att vissa leverantörer för närvarande inte i första hand säljer de berörda produkterna till MMS eller DASA. Dessa leverantörer skulle därför förbli konkurrenskraftiga även om Astrium lyckades gynna sina egna leverantörer. Det är till och med troligt att konkurrensläget för leverantörerna skulle bli ännu bättre efter åtgärden, eftersom konkurrerande huvudentreprenörer (som Alcatel Space och Alenia) förmodligen föredrar att köpa från oberoende leverantörer.
78. Mot bakgrund av ovanstående och med beaktande av den kombinerade effekten av de tre elementen såsom de beskrivs ovan, verkar det som om den anmälda åtgärden, utom för mekaniska hjul, varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för satellitutrustning som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

Mekaniska hjul

79. På europeisk nivå finns det endast två tillverkare av mekaniska hjul: MMS, som inte säljer mekaniska hjul utan använder dem för egna ändamål, och Teldix, ett tyskt företag som säljer till de flesta europeiska huvudentreprenörer (liksom till kunder utanför Europa).
80. En betydande del av Teldix försäljning sker genom parterna, och företaget uppger att skalekonomi är av vikt för produktionen av mekaniska hjul. Följaktligen verkar det som om Teldix konkurrenskraft skulle undergrävas på ett allvarligt sätt om den sammanslagna enheten skulle besluta att begränsa köpen från Teldix och i stället köpa av MMS.
81. Det verkar även som om Teldix inte i någon högre grad skulle skyddas av ESA:s upphandlingsregler (eftersom största delen av Teldix försäljning gäller kommunikationssatelliter, som inte omfattas av ESA:s regler), och inte heller av principen om *juste retour* (eftersom Teldix är ett tyskt företag).
82. Följaktligen har kommissionen påvisat allvarliga risker för att parterna, efter åtgärden, skulle kunna allvarligt försvaga konkurrenskraften för deras enda konkurrent på området för mekaniska hjul. Detta skulle leda till skapande av en dominerande ställning inom försäljningen av mekaniska hjul i Europa, vilket allvarligt skulle begränsa den effektiva konkurrensen i EES.
83. Då parterna underrättades om dessa farhågor, erbjöd de sig att genomföra en motåtgärd som beskrivs utförligt i bilagan. Motåtgärden innebär att MMS säljer ut sin verksamhet på området för mekaniska hjul (inklusive materiella tillgångar, leverans- och försäljningskontrakt, immateriella äganderätter och personal).
84. Denna motåtgärd innebär att MMS verksamhet på området för mekaniska hjul upphör. Åtagandet kommer följaktligen, om det uppfylls, att undanröja

kommissionens farhågor för att den föreslagna koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på marknaden för mekaniska hjul i Europa.

KONKURRENSBEDÖMNING MED AVSEENDE PÅ SATELLITER OCH SATELLITUTRUSTNING FÖR MILITÄRA ÄNDAMÅL

85. Militära satelliter har vanligtvis liknande uppdrag som kommersiella och institutionella satelliter. De använder sig vanligtvis av samma plattformar som civila satelliter, men kräver särskilda anpassningar i fråga satellitens tillförlitlighet, dataskydd o.d. På grund av denna tekniska likhet, de låga försäljningsvolymerna av militära satelliter och förekomsten av betydande skalekonomiska effekter i rymdsektorn, tycks det som om konkurrenskraft på huvudentreprenörsnivån för militära satelliter vanligtvis förutsätter en betydande verksamhet på motsvarande civila tillämpningsområden. Det gäller särskilt militära kommunikationssatelliter, som vanligtvis bygger på samma plattformar som civila produkter, och där skalekonomiska effekter genom "standardiserade" lösningar är av särskild vikt.
86. Av samma skäl som anfördes ovan, finns det ingenting som tyder på att åtgärden skulle kunna få negativa följder för konkurrensen beträffande militära forsknings och övervakningssatelliter eller på den öppna marknaden för militära kommunikationssatelliter. Det finns heller ingenting som tyder på att åtgärden skulle skapa eller förstärka någon dominerande ställning på utrustningsnivån. För det första, eftersom MMS och DASA inte verkar i samma medlemsstater, kommer åtgärden inte att väsentligt påverka konkurrensförhållandena för produkter (framför allt viktiga utrustningsprodukter) med en nationell geografisk marknad. För det andra överstiger parternas marknadsandelar för utrustning med en global geografisk marknad inte [20-30%]*.
87. Kommissionen har dock påvisat allvarliga risker för att åtgärden skulle kunna skapa eller förstärka en dominerande ställning för MMS på den franska marknaden för militära kommunikationssatelliter, där upphandlingen sker genom öppen konkurrens mellan MMS och Alcatel Space på huvudentreprenörsnivån.
88. På den marknaden grundar sig Alcatel Spaces nuvarande modeller på en standardplattform, Spacebus 3000. DASA levererar ett antal delsystem och utrustning för denna plattform, och verkar framför allt vara den enda leverantören av ombordmonterade styrsystem¹¹, enhetliga framdrivningssystem¹² och kemiska drivraketer¹³.
89. Kommissionens undersökning visar att det skulle kunna bli svårt och/eller medföra betydande extra kostnader och dröjsmål för Alcatel Space att finna en alternativ leverantör av de ovannämnda produkterna (särskilt vad gäller ombordmonterade

11. Detta styrsystem innehåller program- och hårdvara för att bearbeta data om satellitens positions- och bankontrollsystem. Det är en viktig del av plattformen och anses vanligen vara en del av den kärntechnologi som en huvudentreprenör måste ha tillgång till för att förbli konkurrenskraftig.

12. Det enhetliga framdrivningssystemet är delsystemet för framdrivning av en satellit. Det placerar satelliten i bana och används för att korrigera dess position och bana under satellitens livstid. Delsystemet för framdrivning består i sin tur av flera produkter, inklusive motorer, drivraketer och bränsletankar.

13. De kemiska drivraketerna ingår i delsystemen för framdrivning.

styrssystem, som vanligtvis inte säljs på den öppna marknaden, utan konstrueras direkt av huvudentreprenören som en del av systemverksamheten). På kort sikt är Alcatel Space därför beroende av leveranser från DASA för sin affärsverksamhet på området för militära kommunikationssatelliter.

90. Efter åtgärden skulle den sammanslagna enheten således vara både leverantör och konkurrent till Alcatel Space. Detta skulle ge DASA incitament att begränsa, höja priserna på eller sänka kvaliteten på sina leveranser till Alcatel Space och på så sätt försvaga dess konkurrensläge och möjligtvis utestänga Alcatel Space från huvudentreprenörsnivån. Eftersom Alcatel Space är MMS enda konkurrent på huvudentreprenörsnivån i Frankrike, skulle det efter åtgärden inte finnas något alternativ till Astrium. Det finns starka indicier för att detta skulle skapa en dominerande ställning på området för militära kommunikationssatelliter i Frankrike, vilket allvarligt skulle begränsa den effektiva konkurrensen i den medlemsstaten.
91. Då parterna underrättades om dessa farhågor, erbjöd de sig att genomföra en motåtgärd som beskrivs utförligt i bilagan. Motåtgärden innebär att DASA beviljar licenser utan ensamrätt för tillverkning och försäljning av ombordmonterade styrssystem, enhetliga framdrivningssystem och kemiska drivraketer.
92. Denna motåtgärd kommer att möjliggöra en alternativ leveranskälla för de ifrågasvarande produkterna och förhindra eventuella negativa effekter av uppgörelsen. Detta åtagande kommer följaktligen, om det uppfylls, att undanröja kommissionens farhågor för att den föreslagna koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på den franska marknaden för militära kommunikationssatelliter.

B. RYMDINFRASTRUKTUR

RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

93. Rymdinfrastruktur omfattar bemannade och obemannade rymdsystem som används flera gånger för olika uppdrag, främst för forskning i rymdförhållanden (mikrogravitation, vakuum, strålning), men även tillämpad teknik och tester i omloppsbanan. Till skillnad från satelliter är rymdinfrastruktursystem inte konstruerade för ett särskilt uppdrag, utan för flera på varandra följande uppdrag med samma grundsystem. I en del fall (som bemannade rymdstationer) måste man även räkna med mänsklig verksamhet ombord. Eftersom rymdinfrastruktur främst används för forskningsändamål och sällan har direkta kommersiella tillämpningar, består köparna av rymdinfrastruktur främst av rymdorganisationer, som NASA, ESA och europeiska nationella rymdorganisationer.
94. Rymdinfrastruktur kan delas upp i följande fem huvudproduktkategorier: i) obemannade återanvändbara eller återvinningsbara plattformar (exempelvis för FoU rörande mikrogravitation), ii) bemannade eller av människor skötta laboratorier eller livsmiljöer (exempelvis rymdstationer), iii) underhållssystem (exempelvis system som används för leveranser av utrustning eller förbrukningsprodukter till rymdstationer), iv) nyttolast (exempelvis anläggningar som används i ett rymdsystem för experimentell forskning under rymdförhållanden), och v) infrastruktur för rymdbaser (exempelvis infrastrukturelement, såsom livsmiljöer, rymdfordon o.d., för bemannade planetära och interplanetära expeditioner).

95. Parterna hävdar att rymdinfrastruktur hör till produktmarknader som måste skiljas från satelliter, eftersom rymdinfrastruktur till skillnad från satelliter konstrueras för upprepad användning och därför måste kunna underhållas eller, i fråga om bemannade rymdsystem, uppfylla särskilda säkerhetskrav. Resultaten av kommissionens undersökning bekräftar definitivt denna uppfattning.
96. Parterna gör även gällande att det inte är nödvändigt att särskilja de ovannämnda produktkategorierna, eftersom alla aktörer på marknaden kan stå som huvudentreprenörer i alla dessa segment.
97. Även om de större huvudentreprenörerna (t.ex. MMS, DASA och Alenia) tycks ha kapacitet att vara aktiva i alla produktkategorier, tyder dock kommissionens undersökning på att en distinktion bör göras mellan de mindre produktkategorierna (obemannade återanvändbara eller återvinningsbara plattformar och nyttolaster, med ett sammanlagt kontraktvärde på vanligtvis mindre än 50 miljoner euro) och de större produktkategorierna (särskilt bemannade eller av människor skötta laboratorier eller livsmiljöer med ett kontraktvärde som ofta överstiger 500 miljoner euro). Det beror på att huvudentreprenörer med verksamhet i de mindre produktkategorierna (t.ex. Kayser-Threde, Carlo Gavazzi eller OHB Systems) kanske inte har den kompetens eller de finansiella resurser som krävs för produktion av större system och vanligen koncentrerar sin affärsverksamhet som huvudentreprenörer till de mindre produktkategorierna. Det beror också på att konkurrensförhållandena för större produkter tycks skilja sig från dem för mindre produkter: framför allt tycks valet av huvudentreprenörer för större element till största delen basera sig på nationella industripolitiska hänsyn, medan entreprenörer för mindre infrastrukturprodukter tycks väljas genom öppen, konkurrensutsatt upphandling.
98. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för rymdinfrastruktur, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

99. Såsom nämndes ovan i punkt 93 köps rymdinfrastruktur av rymdorganisationer, särskilt ESA. Upphandlingen av rymdinfrastruktur och utrustning skall därför ske enligt principen om *juste retour*, och konkurrensen mellan leverantörer av rymdinfrastruktur system är organiserad på grundval av alleuropeiska program.
100. Följaktligen är marknaderna för rymdinfrastruktur europeiska. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta geografiska marknaderna för rymdinfrastruktur, eftersom den effektiva konkurrensen inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav även om de geografiska marknaderna vore nationella.

KONKURRENSBEDÖMNING

101. Rymdinfrastruktursystem gäller vanligtvis skräddarsydda produkter som utvecklas och tillverkas genom nationella eller internationella program som upphandlas av rymdorganisationer för mycket specifika tillämpningar. I praktiken anknyter alla ESA:s nuvarande och godkända framtida rymdinfrastrukturprogram till utvecklingen av den internationella rymdstation (*International Space Station, ISS*) som byggs

gemensamt av USA, Ryssland, Europa, Japan, Kanada och Brasilien. Närmare bestämt skall ESA för ISS bygga *Columbus Orbital Facility* (ett av människor skött laboratorium). De första delarna till ISS sköts upp och monterades ihop i december 1998. Man räknar med att stationen skall vara färdig år 2005.

102. Marknaderna för rymdinfrastruktur har vissa kännetecken gemensamma med marknaderna för institutionella satelliter. För det första utvecklas och produceras rymdinfrastrukturprodukter genom projekt i flera faser som upphandlas av rymdorganisationer. Det är fråga om anbudsmarknader där konkurrensförhållandena bestäms av förekomsten av anbudsgivare som kan erbjuda trovärdiga alternativ till parternas produkter. För det andra gäller principen om *juste retour* för rymdinfrastrukturprogram på samma sätt som för institutionella satelliter.
103. Marknaderna för rymdinfrastruktur kan dock i vissa avseenden skilja sig från dem för institutionella satelliter. För det första tycks tillämpningen av *juste retour*-principen vara mindre flexibel än i fråga om institutionella satelliter och de nationella bidragen kan vara mycket större än för institutionella satelliter (upp till 59 % för Nederländernas bidrag till *European Robotic Arm*). Sammantaget innebär detta att möjligheterna för huvudentreprenörer i flera medlemsstater att konkurrera är mer begränsade än i fråga om institutionella satelliter. Detta bekräftas ytterligare av att den konkurrensutsatta upphandlingen, enligt kommissionens undersökning, i utvecklingsprogrammet för ISS i praktiken var begränsad till genomförbarhetsstudier, mindre infrastruktureldelar och tjänster.
104. Vidare framgår det även att rymdinfrastrukturprogrammen (i synnerhet större produkter som bemannade livsmiljöer) är mycket färre och större (upp till 700 miljoner euro) än programmen för institutionella satelliter. De rymdinfrastrukturprodukter som skall tillverkas eller utvecklas inom överskådlig framtid kommer därför att härröra från de få befintliga eller kommande ESA-programmen och uppgörelsens effekter på konkurrensen måste följaktligen bedömas i anknytning till dessa program.

Större rymdinfrastruktursystem

105. MMS, Aérospatiale-Matra och DASA levererar huvuddelen av de större europeiska elementen med anknytning till ISS (exempelvis är DASA totalentreprenör för *Columbus Orbital Facility*). Av denna anledning stod parterna och Aérospatiale-Matra för [60–70 %]* av värdet av de europeiska rymdinfrastrukturprogrammen under perioden 1996–1998. Andra huvudentreprenörer är Alenia (omkring 30 %), som också kan erbjuda produkter i alla kategorier, och i mindre utsträckning Kayser Threde, OHB Systems, Fokker Space och Carlo Gavazzi, för mindre produkter (främst tillhörande nyttolasten).
106. För det första verkar det dock som om den konkurrensutsatta upphandlingen i utvecklingsprogrammet för ISS i praktiken begränsades till genomförbarhetsstudier, mindre infrastruktureldelar och tjänster. I synnerhet i fråga om större system tycks valet av huvudentreprenörer ha skett på grundval av nationella industripolitiska hänsyn och förhållandet mellan nya och tidigare beställningar snarare än på öppen konkurrens. I det sammanhanget verkar det som om parternas och Aérospatiale-Matras sammanlagda andelar av försäljningen i stort sett motsvarar nivån på de

sammanlagda franska och tyska bidragen till utvecklingsprogrammet för ISS [65–75 %]*, snarare än tidigare framgångar i konkurrensen.

107. För det andra tycks åtgärden inte få några negativa effekter på befintliga program för större rymdinfrastrukturprodukter, där huvudentreprenörer och leverantörer redan har valts och kontraktsvillkoren bestämts. Åtgärdens effekter på konkurrensen måste därför bedömas i förhållande till framtida produkter, som skall tas fram inom ramen för befintliga och inom överskådlig framtid kommande utvecklingsprogram.
108. För det tredje kommer åtgärden inte att påverka konkurrensförhållandena på huvudentreprenörsnivå i kommande europeiska program, eftersom fördelningen av ansvarsuppgifterna på huvudentreprenörsnivå för dessa program enligt ESA har bestämts redan på förhand. De större rymdinfrastrukturprogram som sannolikt kommer att beställas fram till år 2005 rör utnyttjandet av ISS och utvecklandet av en returfarkost för besättningen. De större huvudentreprenörerna för utvecklingen av ISS (Aérospatiale-Matra, DASA, MMS och Alenia) har bildat ett konsortium för programmet för utnyttjande av ISS, och andra delar av dessa program är i praktiken en fortsättning på tidigare program.
109. Slutligen tycks åtgärden inte begränsa ESA:s valmöjligheter i fråga om eventuella andra program. Det beror på att valet av huvudentreprenörernas nationalitet, i enlighet med tidigare praxis, förmodligen kommer att grundas på nationella industripolitiska hänsyn (och Aérospatiale-Matra och MMS å ena sidan och DASA å den andra har inte juridiskt säte i samma medlemsstater) och förhållandet mellan nya och tidigare beställningar.
110. Av det ovanstående framgår det att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för större rymdinfrastruktursystem, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

Mindre rymdinfrastruktursystem

111. Såsom påpekades i punkt 97 ovan, tycks konkurrensförhållandena för mindre rymdinfrastruktursystem skilja sig från dem för större rymdinfrastrukturprodukter och tycks i synnerhet i högre grad grunda sig på öppen konkurrens. Inom dessa system kommer åtgärden att leda till överlappningar i fråga om nyttolastprodukter, där parterna och Aérospatiale-Matra, enligt de uppgifter som parterna lämnat, tillsammans stått för [35–45 %]* av volymen och [55–65 %]* av värdet av de utvecklingskontrakt som ESA fördelat sedan 1996.
112. Men för det första tycks åtgärden inte få några negativa effekter på befintliga program, eftersom den industriella organisationen och kontraktsvillkoren för dessa program redan har bestämts.
113. För det andra kommer parterna, i fråga om de framtida produkter för vilka tillämpningen av *juste retour*-principen medger en viss konkurrens, att förbli utsatta för konkurrerande anbud från andra huvudentreprenörer, bl.a. Alenia ([20–25 %]* av volymen och [20–25 %]* av kontraktens värde) samt Carlo Gavazzi, OHB och Kayser-Threde. Alla dessa företag tycks ha tillräcklig expertis och förmåga att lämna anbud som huvudentreprenörer för nyttolastprodukter, och de har alla nyligen vunnit kontrakt som huvudentreprenörer på detta område.

114. Av det ovanstående framgår det att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för mindre rymdinfrastruktursystem, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

C. BÄRRAKETER OCH UPPSKJUTNINGSTJÄNSTER

RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

Uppskjutningstjänster

115. Rymdsystem placeras i stabila banor med hjälp av flerstegsraketer som använder framdrivningssystem med fast eller flytande bränsle. I stort sett kan man skilja på två olika typer av bärraketer: förbrukningsbärraketer (*expendable launch vehicles*, ELV), som förbrukas under uppskjutningen, och helt eller delvis återanvändbara bärraketer (*reusable launchers*, RLV). ELV kan också delas upp i tre produktgrupper, beroende på den mängd nyttolast som bärraketerna kan sända upp i bana: små bärraketer kan sända upp 2 000 kg nyttolast i LEO (*Low Earth Orbit*, låg bana runt jorden), medelstora bärraketer nyttolaster med en vikt på 2 000–6 000 kg i LEO och MEO (*Medium Earth Orbit*, bana på medellångt avstånd från jorden) och bärraketer för tung last nyttolaster på mer än 4 000 kg i GEO (*Geostationary Earth Orbit*, geostationär bana runt jorden) eller flera små satelliter i LEO.
116. I beslutet om *Astrolink*¹⁴ av den 25 juni 1999 konstaterade kommissionen att kommersiella uppskjutningar måste skiljas från militära eller andra statligt garanterade uppskjutningar, som i allmänhet inte är öppna för konkurrens, trots att raketer av samma slags används. Kommissionen påpekade också att marknaderna för kommersiella uppskjutningstjänster förmodligen är globala, eftersom kontrakt för sådana tilldelas genom globala anbudsförfaranden.
117. En del av de utomstående parter som besvarat kommissionens förfrågan anser att de uppskjutningar som utförs med små, medelstora respektive stora bärraketer utgör skilda produktmarknader. De framhöll särskilt att uppskjutningar av GEO-satelliter kräver mycket kraftfulla bärraketer med en vikt på 500–800 ton.
118. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för uppskjutningstjänster, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

Uppskjutningssystem, delsystem och utrustning

119. Aérospatiale-Matra, MMS och DASA levererar system (t.ex. raketsteg), delsystem (t.ex. framdrivningsutrustning, utrustning för attitydkontroll m.m.) och utrustning till Ariane-bärraketer. Parterna påstår att det inte finns någon marknad för dessa system eller delsystem med hänvisning till att dessa produkter är speciellt konstruerade för Ariane och att det därför inte finns någon öppen marknad för dem.

14. Se ärende nr IV/M.1564 – *Astrolink*.

120. Ariane-bärraketer utvecklas genom internationella (statsfinansierade) program i samarbete mellan vissa europeiska länder (Arianes medlemsstater). Efter förberedande FoU och genomförbarhetsstudier består dessa program främst av en utvecklingsfas och en därpå följande produktions- och uppskjutningsfas, i vilken Ariane-raketer byggda enligt den utprovade konstruktionen tillhandahåller uppskjutningstjänster. Det har beslutats att ESA, som för tidigare program delegerat ansvaret för konstruktionen till CNES, skulle ansvara för utvecklingsfasen för dessa program. Likaså har man beslutat att produktionsfasen för Ariane samt marknadsföringen och lanseringen av Ariane-raketen skulle överlätas åt Arianespace S.A., ett icke-börsnoterat franskt aktiebolag.
121. Leverantörerna av system och delsystem till Ariane-raketer utses vanligtvis under utvecklingsfasen och samma leverantörer kvarstår i allmänhet under produktionsfasen. Eftersom ESA ansvarar för utvecklingsfasen tillämpas principen om *juste retour* på upphandlingen och leverantörerna väljs på europeisk nivå.
122. Av kommissionens undersökning framgår att systemintegratorerna och leverantörerna av vissa delsystem, på grund av den särskilda karaktären och betydelsen av expertisen och investeringarna i fråga om raketdelar av avgörande betydelse (såsom motorer), inte väljs genom konkurrensutsatta anbudsförfaranden, utan på grundval av expertis, kunnande och kompetens samt i förhållande till de finansiella bidragen från Arianes medlemsstater. Detta tyder på att det eventuellt inte finns någon öppen marknad på systemnivån eller för vissa viktiga delsystem. Det verkar dock även som om konkurrens kan förekomma på utrustningsnivån och beträffande vissa delsystem. Följaktligen tycks alla de produkter som upphandlas genom konkurrensutsatta anbudsförfaranden höra till olika relevanta produktmarknader.
123. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för system och delsystem för Ariane-raketer, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

Uppskjutningstjänster

124. Parterna hävdar att marknaden för kommersiella uppskjutningstjänster är global, eftersom konkurrensen om uppskjutningstjänster sker i global skala, där kunderna kan välja mellan bärraketer från institutionella enheter (t.ex. Arianespace) och från privata företag. Denna slutsats bekräftas i stort sett av resultaten av kommissionens undersökning, som tyder på att kommersiella uppskjutningstjänster bjuds ut på global nivå. Exempelvis tycks mer än två tredjedelar av Arianespaces kommersiella försäljning gå till kunder utanför EES. Följaktligen är marknaden för kommersiella uppskjutningstjänster global.

Uppskjutningssystem, delsystem och utrustning

125. Såsom förklarades i punkt 121 sker valet av leverantörer av delsystem och utrustning till Ariane-raketer vanligtvis under utvecklingsfasen och regleras av *juste retour*-principen. Konkurrensen om dessa produkter tycks alltså äga rum på europeisk nivå.

KONKURRENSBEDÖMNING

Uppskjutningstjänster

126. Aérospatiale-Matra, MMS och DASA erbjuder uppskjutningstjänster genom sina andelar i Ariespace Participations S.A. (som kontrollerar Ariespace S.A., det företag som ansvarar för Ariane-raketens produktionsfas och för marknadsföring och uppskjutning av raketerna i Ariane-familjen). Vidare har DASA gemensam kontroll över Eurockot Launch Service GmbH, ett företag som bildades 1998 för att upphandla uppskjutningstjänster för LEO-satelliter med Rockot, små bärraketer av rysk tillverkning. Slutligen har Aérospatiale-Matra gemensam kontroll över Vega Spazio SpA, ett företag med syfte att utveckla en liten bärraket för att komplettera Ariespaces produktsortiment, och har en aktiepost i Starsem, ett företag som bildats för att kommersialisera uppskjutningar av LEO- och MEO-satelliter med de ryska medelstora Soyuz-bärraketerna.
127. Det finns dock ingenting som tyder på att deras moderföretag skulle kunna ha gemensam kontroll över Ariespace. [...]*
128. I detta sammanhang kan man konstatera att om de uppskjutningar som görs med små och medelstora bärraketer och bärraketer för tunga laster skulle utgöra tre skilda produktmarknader, skulle åtgärden endast skapa överlappningar med avseende på området för små bärraketer, där Eurockot Launch Service GmbH och Vega Spazio är verksamma. Vidare har Eurockot Launch Service GmbH alldeles nyligen inlett sin verksamhet i denna sektor, medan Vega Spazio ännu inte utvecklat någon bärraket och företaget tycks vara hotat efter det att CNES, en viktig bidragsgivare, nyligen meddelade att man inte längre deltar i detta projekt.
129. Om det på motsvarande sätt skulle finnas endast en produktmarknad för uppskjutningstjänster, skulle åtgärden inte leda till någon dominerande ställning, eftersom Eurockots marknadsandel (i fråga om antalet beställningar) skulle vara [$<10\%$]* och Starsems andel uppskattningsvis [$5-15\%$]*.
130. Av det ovanstående framgår att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för uppskjutningstjänster, som skulle leda till att den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav skulle begränsas allvarligt.

Uppskjutningssystem, delsystem och utrustning

131. Under de senaste 25 åren har två bärraketer utvecklats i Europa: Ariane 1–4 (första uppskjutningen 1979) och Ariane 5 (som togs i kommersiell drift i december 1999).
132. Förutom aktieposten i Ariespace-koncernen deltar parterna och deras moderföretag i en rad verksamheter rörande Ariane-raketerna. För det första är Aérospatiale-Matra, på huvudentreprenörsnivån, *architecte industriel* för Ariane-raketerna, och ger särskilt viss teknisk assistans till CNES (som ansvarar för konstruktionen i utvecklingsfasen för Ariane-raketerna) och Ariespace (som ansvarar för produktion, marknadsföring och uppskjutning av Ariane-raketerna). För det andra är Aérospatiale-Matra, MMS och DASA på systemnivå ansvariga för integreringen av de flesta stegen i de nu aktuella bärraketerna Ariane 4 och Ariane 5. Slutligen

levererar alla dessa företag, Aérospatiale-Matra, MMS och DASA, viss utrustning till bärraketerna Ariane 4 och Ariane 5.

133. Såsom förklarades i punkt 120 ovan utvecklas och produceras Ariane-raketer genom internationella (statligt finansierade) program, i vilka leverantörerna väljs under utvecklingsfasen och vanligen kvarstår oförändrade under de påföljande produktions- och uppskjutningsfaserna. Åtgärden kommer inte att få några negativa effekter på existerande bärraketer, eftersom leverantörerna redan valts ut under utvecklingsfasen och produktionskontrakten redan har tecknats. Åtgärdens effekter på konkurrensen måste därför bedömas i förhållande till framtida produkter, som skall tas fram inom ramen för befintliga och inom överskådlig framtid kommande utvecklingsprogram.
134. Vad gäller befintliga utvecklingsprogram, tycks den enda verksamheten att förvänta inom överskådlig tid gälla det aktuella programmet "Ariane-plus", som har till syfte är att öka nyttolastkapaciteten för Ariane 5-bärraketerna och väntas pågå till år 2006. Detta program gäller främst utvecklandet av ett nytt kryogent övre steg (kallat ESC) för Ariane 5 och en ny kryogen motor (kallad VINCI) för detta steg.
135. De huvudsakliga ansvarsuppgifterna för detta program (inklusive valet av ESC-integratör och leverantör av VINCI) tycks redan ha fördelats. Men eftersom leverantörer av en del delsystem och utrustningsprodukter ännu inte utsetts och eftersom DASA är ESC-integratör och Aérospatiale-Matra deltar i en del av de budgivningar om leveranser av delsystem och utrustning som fortfarande pågår (särskilt tanken för flytande syre för det nya övre steget och intertankstrukturen), är det nödvändigt att undersöka om åtgärden skulle kunna leda till att DASA väljer Aérospatiale-Matra till förfång för andra konkurrerande leverantörer och om detta val skulle kunna leda till att en dominerande ställning skapas eller förstärks.
136. DASA:s möjligheter att gynna Aérospatiale-Matra tycks dock vara mycket begränsade. Det beror på att DASA:s främsta möjligheter till en sådan snedvridning av konkurrensförhållandena skulle vara att definiera produktspecifikationerna och utvärderingskriterierna så att egna leverantörer gynnas, vilket dock inte längre är möjligt eftersom dessa redan har definierats. Dessutom tycks det vara svårt för DASA att ändra antingen dessa kriterier eller specifikationer eller resultaten av utvärderingen, eftersom valet av leverantörer av utrustning i utvecklingsfasen skall godkännas av CNES, som tycks ha tillräcklig expertis för att upptäcka eventuella snedvridningar.
137. Slutligen är leverantörerna i alla fall (och till och med för eventuella andra, framtida utvecklingsprogram för bärraketer) beroende av ett mycket begränsat antal sofistikerade kunder (för tillfället endast CNES och Arianespace för Ariane-raketer) och det tycks råda effektiv konkurrens på området för uppskjutningstjänster, vilket bekräftas av de stora variationerna i marknadsandelar och den tydliga och kraftiga sänkningen av enhetspriserna för uppskjutningar. I detta sammanhang tycks CNES och Arianespace ha tillräcklig motverkande köpkraft för att lägga band på sina leverantörers konkurrensbeteende, liksom starka incitament för att använda denna styrka (som ytterligare bekräftas av de aktuella åtgärderna för att öka Ariane 5-raketens prestanda och minska dess kostnader), och det tycks inte finnas några möjligheter för leverantörerna att höja priserna eller pålägga oacceptabla kontraktsvillkor.

138. Det kan även vara möjligt att ytterligare en bärraket utvecklas i Europa inom överskådlig framtid, som skulle komplettera Ariane-familjen. Den hittills starkaste kandidaten för ett sådant program är Vega Spazio, en liten bärraket. Aérospatiale-Matra deltar i detta program genom sin gemensamma kontroll (tillsammans med Fiat Avio) av Vega Spazio SpA, det företag som skall utveckla denna bärraket. Men Vega Spazio-programmet är allvarligt hotat, såsom förklarades i punkt 128, eftersom CNES, en viktig bidragsgivare, nyligen meddelat att man inte längre deltar i projektet. Vidare finns det ingenting som tyder på att åtgärden skulle kunna få någon avgörande effekt på detta program, då upphandlingen och valet av leverantörer till en eventuell ny bärraket sannolikt skulle bestämmas av *juste retour*-hänsyn, och då varken Frankrike eller Tyskland längre deltar i programmet. Slutligen tycks i vilket fall som helst de överväganden som gjorts ovan beträffande förekomsten av effektiv konkurrens på marknaderna längre ned i värdekedjan för uppskjutningstjänster även vara tillämpliga på små bärraketer och de skulle därför sannolikt allvarligt begränsa alla försök från någon utrustningsleverantör eller systemintegratör att dominera marknaden.
139. Av det ovanstående framgår att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för system, delsystem och utrustning för uppskjutningar som skulle leda till att den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav skulle begränsas allvarligt.

D. MARKSEGMENTET

RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

140. Marksystem omfattar alla markbaserade anläggningar för att stödja driften i rymdsegmentet. I fråga om rymdinfrastruktur inbegriper sådana funktioner logistik, underhåll och reparationer, nyttolastintegration och kontroll av rymdinfrastruktur, och i fråga om satelliter kan de omfatta antingen styrning och kontroll av rymdfarkosten eller alternativt tillhandahållande av ett gränssnitt (nämligen överföring av röst- och datasignaler) till satelliter eller farkoster i omloppsbanan.
141. Även om marksystem kan köpas tillsammans med rymdsegmentet, särskilt i samband med nyckelfärdiga totalentreprenader, kan marksystem och satelliter även säljas separat. Exempelvis köper kunder som redan har flera satelliter i drift ofta inte nya marksystem, utan moderniserar eller ersätter endast föråldrad utrustning. Likaså kan kunder som köper på rymdsegment och marksegment välja olika leverantörer för dessa. Följaktligen hör mark- och rymdsegmenten till olika produktmarknader.
142. Parterna menar att man bör skilja mellan marksystem för rymdinfrastruktur och marksystem för satelliter, eftersom marksegment för rymdinfrastruktur måste uppfylla mycket specifika krav med avseende på kommunikation och säkerhet (särskilt i fråga om system som skall fungera tillsammans med en miljö som sköts av människor) och därför i allmänhet består av större system med särskild funktionalitet, programvara, användargränssnitt och utrustning.

143. I överensstämmelse med tidigare beslut av kommissionen¹⁵ hävdar parterna även att markstationer kan delas upp i två olika kategorier: dels markstationer som styr och kontrollerar rymdfarkoster, dels markstationer som tillhandahåller ett gränssnitt (för överföring av röst- och datasignaler) till rymdsegmentet.
144. Dessa definitioner bekräftas i stort sett av resultaten av kommissionens undersökning. För bedömningen av detta ärende är det dock inte nödvändigt att ytterligare avgränsa de relevanta produktmarknaderna för marksegmentet, eftersom den effektiva konkurrensen enligt alla prövade alternativa marknadsdefinitioner inte skulle begränsas allvarligt i EES eller någon betydande del därav.

RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER

145. Parterna säger att marksystem för kommersiella kommunikationssatelliter säljs till huvudentreprenörer för eller operatörer av satelliter av tillverkare i Europa och USA. Därför menar de att det finns en global marknad för marksystem för kommersiella kommunikationssatelliter. Parterna menar även att emedan leveranser av rymdinfrastruktur och forsknings och övervakningssatelliter till ESA regleras av principen om *juste retour*, omfattar marknaderna för marksystem för rymdinfrastruktur och forsknings och övervakningssatelliter vanligtvis hela EES. Slutligen hävdar parterna att den militära sektorn vanligtvis upphandlar marksystem på en begränsad geografisk grundval, som kan vara nationell eller multinationell för vissa program.
146. Detta överensstämmer med kommissionens beslut¹⁶, där det framgår att huvudkategorierna av köpare av civila marksystem är de nationella eller internationella rymdorganisationerna samt privata operatörer, medan de främsta köparna av militära markstationer är nationella försvarsministerier. Medan rymdbyråer och -organisationer och militära kunder vanligtvis upphandlar marksystem av inhemska huvudentreprenörer, är kommersiella operatörer benägna att upphandla sina system på global bas.

KONKURRENSBEDÖMNING

147. Kontrollsystem för satelliter består av två större delsystem, ett satellitkontrollcentrum (som i allmänhet är beläget i satellitoperatörens lokaler och innehåller programvara, datorer och styrgränssnitt) och en eller flera kontrollstationer (som tillhandahåller länken till satelliten och framför allt inkluderar radiofrekvensutrustning).
148. I denna sektor är MMS verksamt på huvudentreprenörsnivån, där företaget erbjuder integrerade kontrollsystem, och på nivån för delsystem, där man erbjuder kontrollcentra att infogas i kontrollsystem för kommunikationssatelliter. Även DASA är verksamt på nivån för delsystem, där företaget tillverkar radiofrekvensutrustning för kontrollstationer för kommunikationssatelliter genom sin andel i Nortel DASA Network Systems, ett samriskföretag tillsammans med Nortel Networks Corporation.

15. Se t.ex. ärende nr IV/M.496-Marconi-Finmeccanica (EGT C 253, 10.9.1994, s. 10) eller nr IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS (EGT C 272, 1.9.1998, s. 5).

16. Se t.ex. ärende nr IV/M.1185-Alcatel/Thomson-CSF-SCS, fotnot 16.

149. Åtgärden leder därför till en vertikal integration av MMS tillverkning av kontrollsystem för kommunikationssatelliter och DASA:s tillverkning av radiofrekvensutrustning för kontrollsystem. Konkurrensen om leveranser av kommunikationssatelliter (och därmed marksystem för kommunikationssatelliter som levereras i samband med totalentreprenader) sker dock på global nivå, och MMS andel av integrerade marksystem och DASA:s andel av radiofrekvensutrustningen är båda mindre än [5–15 %]*.
150. Åtgärden kan även skapa ett konglomerat på delsystemnivån av MMS verksamheter på området för kontrollcentra och DASA:s verksamheter på området för radiofrekvensutrustning för kontrollsystem. Parternas marknadsandelar överstiger dock inte i något av dessa segment [5–15 %]*, vare sig på europeisk eller global nivå.
151. Vad beträffar marknaderna för satellitanvändarsystem, kommer åtgärden att leda till en del överlappningar mellan MMS och Nortel DASA Network Systems på områdena för VSAT (som tillhandahåller gränssnittet till slutkunden) och mobila terminaler (som har samma funktion som VSAT, men är konstruerade för mobil användning). Parternas marknadsandelar överstiger dock inte på någon av dessa marknader [5–15 %]*, vare sig på europeisk eller global nivå.
152. Av det ovanstående framgår att den anmälda åtgärden varken skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaderna för marksegment för satelliter, som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

V ÅTAGANDEN OCH BEDÖMNING

153. Den 24 januari 2000 erbjöd sig parterna att göra vissa åtaganden för att undanröja de problem rörande konkurrensen som kommissionen hade påvisat. Den 25 februari 2000 överlämnade parterna en skrivelse med ändrade åtaganden ned beaktande av vissa anpassningar som kommissionen krävt med anledning av framför allt resultaten av marknadsundersökningen. Den fullständiga texten med åtagandena är bifogad detta beslut.
154. Som beskrivs ovan i punkterna 84 och 92 kommer dessa åtaganden, om de genomförs, att undanröja kommissionens farhågor för att den föreslagna koncentrationen skulle skapa en dominerande ställning på den franska marknaden för militära kommunikationssatelliter och på den europeiska marknaden för mekaniska hjul.

VI KOMPLETTERANDE BEGRÄNSNINGAR

155. Parterna och deras moderföretag (Lagardère, Aérospatiale Matra, DaimlerChrysler och BAe) har slutit ett avtal om icke-konkurrens, enligt vilket de inte skall bedriva vissa verksamheter (exempelvis tillverkning av satelliter, rymdinfrastruktur och vissa delar och delsystem till satelliter) som bedrivs av Astrium. Denna klausul är giltig så länge som de berörda företagen äger en andel i Astrium-koncernen eller i något av dess moderföretag.
156. Genom denna begränsning understryks att parterna och deras moderföretag permanent upphör med den affärsverksamhet som exklusivt tilldelats Astrium. Avtalet tycks dock omfatta mer än vad som direkt hör till och som krävs för att

genomföra den anmälda koncentrationen, eftersom avtalet om icke-konkurrens förblir giltigt även om parterna eller deras moderföretag endast äger icke-kontrollerande andelar i Astrium eller dess moderföretag, dvs. även i fall där dessa företag inte har möjlighet att utöva något bestämmande inflytande över Astrium.

157. Detta avtal om icke-konkurrens hör direkt samman med och är nödvändigt för genomförandet av den anmälda koncentrationen och omfattas därför av detta beslut endast i den utsträckning som parterna eller deras moderföretag har ett kontrollerade inflytande i Astrium eller dess moderföretag.

VII SLUTSATS

158. Kommissionen drar slutsatsen att de åtaganden som parterna gjort är tillräckliga för att undanröja de problem rörande konkurrensen som kommissionen påvisat i sin undersökning av åtgärden och som beskrivs ovan.
159. I enlighet med artikel 8.2 i koncentrationsförordningen och på villkor att de åtaganden som beskrivs ovan och som bifogas detta beslut infrias, förklaras därför åtgärden vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, eftersom den inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning som skulle leda till en allvarlig begränsning av den effektiva konkurrensen i EES eller någon betydande del därav.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

På villkor att de åtaganden som sammanfattas ovan och som beskrivs i detalj i bilagan fullständigt infrias, förklaras den koncentration som anmäldes den 29 oktober 1999 och som består av skapandet av Astrium vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

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

DaimlerChrysler
D – 70546 Stuttgart

Tyskland

På kommissionens vägnar

ledamot av kommissionen

BILAGA

ÅTAGANDE

Med nedan angivna förbehåll och om inte annat följer av deras rättigheter enligt gällande lagar och andra författningar gör Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH ("DDRH") och Matra Marconi Space NV ("MMS") (gemensamt kallade "parterna") med avseende på den uppgörelse om Astrium som anmäldes till kommissionen den 29 oktober 1999 ("uppgörelsen") det åtagande som beskrivs nedan ("åtagandet").

Detta åtagande träder i kraft då kommissionens beslut med godkännande av uppgörelsen mottagits ("dagen för ikraftträdande"). Parterna åtar sig att se till att följande åtgärder genomförs:

1. Enhetliga framdrivningssystem ("UPS")

Astrium N.V. eller något av dess dotterföretag ("Astrium") skall, i enlighet med det förfarande som anges i bilagorna 1–4, bevilja en specialiserad tillverkare av delsystem/utrustning, [...]*, en långfristig licens utan ensamrätt på alla DASA:s relevanta immateriella äganderätter (inklusive teknologi, know-how, tillverkningsprocesser, metoder och relevanta patent) för att tillverka och sälja UPS, såsom de för närvarande tillverkas av DASA eller närstående företag, för användning i plattformen Spacebus 3000. Som en del av licensen skall parterna se till att Astrium, på licenstagarens begäran och till självkostnadspris, under en tillräckligt lång tid efter den dag då licensen beviljas, tillhandahåller allt tekniskt bistånd som rimligen kan behövas för att göra det möjligt för licenstagaren att oberoende av Astrium med sin egen personal tillverka den ifrågakvarande produkten och/eller tillhandahålla tjänsteintegration.

2. Kemiska drivraketer

Som komplettering till UPS-licensen skall Astrium, i enlighet med det förfarande som anges i bilagorna 1–4, bevilja en specialiserad tillverkare av delsystem/utrustning, [...]*, en långfristig licens utan ensamrätt på alla DASA:s relevanta immateriella äganderätter (inklusive teknologi, know-how, tillverkningsprocesser, metoder och relevanta patent) för att, för samma ändamål som anges i punkt 1 ovan, tillverka och sälja drivraketer baserade på tvåkomponentdrivmedel. Som en del av licensen skall parterna se till att Astrium, på licenstagarens begäran och till självkostnadspris, under en tillräckligt lång tid efter den dag då licensen beviljas, tillhandahåller allt tekniskt bistånd som rimligen kan behövas för att göra det möjligt för licenstagaren att oberoende av Astrium tillverka den ifrågakvarande produkten med sin egen personal.

3. Mekaniska hjul

Astrium skall till en lämplig köpare avyttra MMS affärsverksamhet på området för mekaniska hjul i Förenade kungariket såsom den beskrivs i bilaga 2. Avyttringen skall göras i enlighet med det förfarande som anges i bilagorna 3 och 4. Ända till denna avyttring skett, skall Astrium se till MMS affärsverksamhet på området för mekaniska hjul bedrivs som en normal affärsverksamhet enligt tidigare affärspraxis och med sedvanlig

noggrannhet samt att alla skäligen åtgärder vidtas för att skydda och bevara de ifrågakommande tillgångarnas värde.

Under en tid av [...] efter avyttringen förbinder sig Astrium att inte konkurrera med köparen av denna affärsverksamhet på området för mekaniska hjul och att inte värva köparens anställda.

4. Ombordmonterade styrsystem

Astrium skall, i enlighet med det förfarande som anges i bilagorna 1–4, bevilja en specialiserad tillverkare av delsystem/utrustning, [...]*, en långfristig licens utan ensamrätt på DASA:s relevanta immateriella äganderätter (inklusive patent) för att tillverka (enligt principen "tillverkning enligt ritning") och sälja DASA:s system för kontroll av attityd och omloppsbanan (*Attitude and Orbit Control System*, AOCS), som används i plattformen Spacebus 3000, inklusive det ombordmonterade datorsystemet och systemprogramvaran ombord, som används i plattformen Spacebus 3000. Som en del av licensen skall parterna se till att Astrium, på licenstagarens begäran och till självkostnadspris, under en tillräckligt lång tid efter den dag då licensen beviljas, tillhandahåller allt tekniskt bistånd som rimligen kan behövas för att göra det möjligt för licenstagaren att oberoende av Astrium tillverka den ifrågakommande produkten med sin egen personal.

Matra Marconi Space N.V.

Dasa Dornier Raumfahrt Holding GmbH

Namn:

Namn:

Titel:

Titel:

BILAGA 1

LICENSER

Parterna samtycker till att bevilja de licenser som hänvisas till i punkterna 1, 2 och 4 i åtagandet ("licenserna") i enlighet med följande förfarande:

Parterna skall se till att Astrium senast [...] * från dagen för ikraftträdande beviljar den ifrågavarande licensen, på grundval av en skälig royalty, till en lämplig licenstagare som skall godkännas av kommissionen ("licenstagaren").

1. Licenstagaren skall vara i stånd att framgångsrikt och oberoende tillverka den ifrågavarande produkten och/eller tillhandahålla den ifrågavarande tjänsteintegrationen. I synnerhet skall den potentielle licenstagaren ha tillräcklig kompetens samt tillräckliga produktions- och testanläggningar på det relevanta affärsområdet.
2. För att hjälpa kommissionen att avgöra om någon föreslagen licenstagare är lämplig, skall parterna överlämna ett dokumenterat och motiverat förslag så att kommissionen kan verifiera att
 - i) parterna inte har något väsentligt intresse (vare sig direkt eller indirekt) i licenstagaren,
 - ii) licensen gör det möjligt för licenstagaren att verka som en lönsam konkurrent på marknaden,
 - iii) licensen är adekvat och tillräcklig, i synnerhet med avseende på dess varaktighet och tillhandahållandet av tekniskt bistånd, för att göra det möjligt för licenstagaren att framgångsrikt och självständigt tillverka den ifrågavarande produkten och/eller tillhandahålla den ifrågavarande tjänsteintegrationen.
3. Parterna skall anhålla om kommissionens godkännande av det slutliga utkastet till licensavtal, vilket emellertid inte får vägras utan grund. Anhållan om godkännande skall göras samtidigt som anhållan om godkännande av licenstagaren.
4. Inom tio (10) dagar från dagen för ikraftträdande skall parterna utse en oberoende och erfaren förvaltare ("tillfällig förvaltare") för att övervaka parternas uppfyllande av villkoren i detta åtagande.
5. Om parterna inte har beviljat den ifrågavarande licensen inom [...] * från dagen för ikraftträdande, skall parterna bevilja den tillfällige förvaltaren en oåterkallelig fullmakt att senast [...] * bevilja licensen på bästa möjliga villkor, i enlighet med bestämmelserna i bilaga 4.
6. Så snart det är praktiskt möjligt efter det att den tillfällige förvaltaren har utsetts, skall parterna se till att denne anhåller om kommissionens förhandsgodkännande av en lista på tänkbara licenstagare efter preliminära diskussioner med parterna på grundval av de kriterier som anges ovan i punkterna 1 och 2. Parterna skall se till att den tillfällige förvaltaren kontinuerligt informerar kommissionen om pågående diskussioner med tänkbara licenstagare.
7. Den tillfällige förvaltaren skall utses i enlighet med det förfarande som anges i bilaga 4.

BILAGA 2

(AFFÄRSHEMLIGHETER)

BESKRIVNING AV MMS AFFÄRSOMRÅDE MEKANISKA HJUL

MMS affärsområde mekaniska hjul omfattar följande:

1. MMS :s materiella anläggningstillgångar avsedda för affärsområdet mekaniska hjul ("affärsområdet"), inklusive:
 - [...]*
2. Alla rättigheter till kontrakt som hör till detta affärsområde, samt kontaktuppgifter om kunder och leverantörer.
3. Alla MMS :s immateriella äganderätter med anknytning till konstruktion av mekaniska hjul och beskrivningar av tillverkning samt tillverkningsdokument och -processer för affärsområdet.
4. [...]*

BILAGA 3

AVYTTRING

Parterna samtycker till att genomföra de åtaganden som anges i punkt 3 i åtagandet i enlighet med följande förfarande:

1. Parterna skall se till att Astrium till en lämplig köpare ("köparen") som skall godkännas av kommissionen avyttrar MMS affärsområde mekaniska hjul ("affärsverksamheten") senast [...] * efter dagen för ikraftträdande (period 1).
2. Köparen skall vara i stånd att framgångsrikt och självständigt tillverka den ifrågavarande produkten. I synnerhet skall den potentielle köparen ha tillräcklig kompetens samt tillräckliga produktions- och testanläggningar på affärsområdet.
3. För att hjälpa kommissionen att avgöra om någon föreslagen köpare är lämplig, skall parterna överlämna ett dokumenterat och motiverat förslag så att kommissionen kan verifiera att
 - i) parterna inte har något väsentligt intresse (vare sig direkt eller indirekt) i köparen,
 - ii) försäljningen gör det möjligt för köparen att framgångsrikt och självständigt tillverka den ifrågavarande produkten,
 - iii) köparen vid tiden för slutandet av avtalet om köp av affärsverksamheten har alla godkännanden från de behöriga konkurrensmyndigheterna i Europeiska gemenskapen som krävs för köpet.
4. Inom tio (10) dagar från dagen för ikraftträdande skall parterna utse en oberoende och erfaren förvaltare ("tillfällig förvaltare") för att övervaka parternas uppfyllande av villkoren i detta åtagande under period 1.
5. Om kommissionen inte senast inom [...] * från dagen för ikraftträdande godkänt någon köpare, skall parterna ge den tillfälliga förvaltaren en oåterkallelig fullmakt, i enlighet med bestämmelserna i bilaga 4, att sälja affärsverksamheten. Denna fullmakt skall vara giltig [...] * från utgången av period 1 (period 2).
6. Så snart det är praktiskt möjligt efter det att den tillfällige förvaltaren har utsetts, skall denne anhålla om kommissionens förhandsgodkännande av en lista på tänkbara köpare efter preliminära diskussioner med parterna. Den tillfällige förvaltaren skall kontinuerligt informera kommissionen om pågående diskussioner med tänkbara köpare.
7. Den tillfällige förvaltaren skall utses i enlighet med det förfarande som anges i bilaga 4.

BILAGA 4

ALLMÄNNA BESTÄMMELSER

1. Parterna skall för kommissionen föreslå en oberoende och erfaren institution som de anser vara lämplig att utse till förvaltare. Detta förslag skall lämnas senast tio (10) arbetsdagar efter den dag då skyldigheten att utse en förvaltare träder i kraft. Kommissionen skall ha rätt att godkänna eller förkasta förslaget i enlighet med punkt 10 nedan. Om förslaget förkastas, skall parterna senast fem (5) arbetsdagar efter det att de underrättats om förkastandet, föreslå ytterligare minst två institutioner. Om kommissionen godkänner mer än en institution, får parterna fritt välja den förvaltare som skall utses bland de godkända namnen. Om kommissionen förkastar alla ytterligare förslag, skall kommissionen nominera en förvaltare att utses av parterna.
2. Förvaltaren skall utses senast fem (5) arbetsdagar efter kommissionens uttryckliga eller implicita godkännande, i enlighet med punkterna 1, 8 och 10 i denna bilaga.
3. Tillsammans med begäran om kommissionens godkännande av en föreslagen förvaltare, skall parterna överlämna ett utkast till fullmakt, där fullmaktens räckvidd (inbegripet ett incitament för förvaltaren att göra sitt bästa för att åstadkomma en snabb och värdemaximerande uppgörelse) och de ansvarsuppgifter som åligger institutionen enligt fullmakten beskrivs i detalj. Efter en rimlig begäran från kommissionen, skall parterna ändra den föreslagna fullmakten för att se till att den överensstämmer med bestämmelserna i detta åtagande. Då fullmakten väl har utfärdats, har parterna inte rätt att göra några ändringar av den utan att först ha fått kommissionens godkännande.
4. I förvaltarens fullmakt skall följande ansvarsuppgifter ingå:
 - (i) Att övervaka att parterna på ett tillfredsställande sätt fullgör de skyldigheter de påtagit sig i detta åtagande (i den mån de omfattas av förvaltarens fullmakt).
 - (ii) Att till kommissionen lämna skriftliga rapporter om hur utövandet av fullmakten framskrider, och utpeka de punkter där förvaltaren eventuellt inte kunnat fullgöra sitt uppdrag enligt fullmakten. Dessa rapporter skall lämnas på engelska inom tio (10) dagar efter utgången av varje period på två (2) månader efter utseendet av förvaltaren eller vid andra tidpunkter eller efter andra tidsperioder som kommissionen kan fastställa, och de skall täcka utvecklingen under den föregående perioden på två månader. Parterna skall samtidigt erhålla en icke-konfidentiell kopia av förvaltarens rapporter.
 - (iii) Att på kommissionens begäran när som helst till denna lämna en skriftlig eller muntlig rapport om frågor som omfattas av förvaltarens fullmakt. Parterna skall samtidigt erhålla en icke-konfidentiell kopia av sådana ytterligare skriftliga rapporter och skall omedelbart underrättas om det icke-konfidentiella innehållet i eventuella muntliga rapporter.

5. Om detta åtagande kräver att förvaltarens fullmakt inbegriper ansvaret för att föra förhandlingar och föreslå en licenstagare eller, i förekommande fall, en köpare, skall förvaltaren
 - (i) underrätta kommissionen så snart det är praktiskt möjligt om tänkbara licenstagares eller köpares identitet efter föregående diskussioner med parterna och förklara för kommissionen varför förvaltaren anser dessa licenstagare eller köpare vara lämpliga mot bakgrunden av de kriterier som anges ovan,
 - (ii) avsluta förhandlingarna med en tilltänkt köpare, om kommissionen konstaterar att förhandlingarna förs med en olämplig köpare,
 - (iii) genomföra förhandlingarna med sikte på att sluta ett bindande avtal (förutsatt att affärsuppbyggnaden kommer till stånd) som beaktar parternas ekonomiska intressen (dvs. att erhålla bästa möjliga pris och villkor inom ramen för förvaltarens fullmakt).
6. Parterna skall förse förvaltaren med all hjälp och alla upplysningar, inklusive kopior av alla relevanta dokument, som denne rimligen kan behöva för att fullgöra sitt uppdrag enligt fullmakten. Med förbehåll för eventuella restriktioner av säkerhetsskäl, skall förvaltaren ha fullständig tillgång till Astriums personal, bokföring, protokoll, dokument, anläggningar och teknisk information rörande tillverkningen av de ifrågakommande produkter som skall licensieras enligt detta åtagande, och till all annan relevant information, som förvaltaren rimligen kan begära, om inte tillgång till sådant material ligger utanför räckvidden av förvaltarens fullmakt.
7. Så snart den särskilda uppgift som förvaltaren anförtrotts har genomförts, skall dennes uppdrag enligt fullmakten med avseende på denna särskilda uppgift avslutas förutsatt att kommissionen först godkänt detta. Kommissionen kan dock när som helst begära att förvaltaren utses på nytt om det senare kommer fram att uppgiften i fråga inte har genomförts fullständigt och ordentligt.
8. Om kommissionen inte inom femton (15) dagar efter mottagandet av en fullständig dokumenterad och motiverad begäran skriftligt har förkastat ett förslag som lämnats till den för godkännande enligt detta åtagande, skall förslaget anses vara godkänt.
9. Om uppfyllandet av tidtabellen enligt detta åtagande omöjliggörs eller allvarligt försvåras på grund av exceptionella omständigheter och om parterna till kommissionen lämnar rimliga belegg för att sådana exceptionella omständigheter föreligger, kan de tidsperioder för genomförande av åtagandet som anges i bilagorna 1 och 3 förlängas genom överenskommelse mellan parterna och kommissionen.
10. Alla anhållanden och förslag som kräver kommissionens godkännande skall adresseras till direktören för direktorat B i kommissionens generaldirektorat för konkurrens, Avenue de Cortenberg 150, B-1000 Bryssel. Alla meddelanden till parterna skall adresseras till personer som skall utses och vilkas namn skall lämnas till kommissionen före dagen för ikraftträdande.