II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 5. december 2001

om en procedure i henhold til EF-traktatens artikel 81

(Sag IV/37.614/F3 — PO/Interbrew og Alken-Maes)

(meddelt under nummer K(2001) 3915)

(Kun den nederlandske og den franske udgave er autentiske)

(2003/569/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning nr. 17 af 6. februar 1962 ([1]), første forordning om anvendelse af bestemmelserne i traktatens artikel 81 og 82, senest ændret ved Rådets forordning (EF) nr. 1/2003 ([2]), særlig artikel 15, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 29. september 2000 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have opfordret de berørte virksomheder til at fremsætte deres bemærkninger til de af Kommissionen fremførte klagepunkter i overensstemmelse med artikel 19, stk. 1, i forordning nr. 17 samt artikel 2 i Kommissionens forordning (EF) nr. 2842/98 ([3]),

efter høring af Det Rådgivende Udvalg for Kartel- og Monopolspørgsmål,

under henvisning til den endelige rapport fra høringskonsulenten i denne sag (*), og

ud fra følgende betragtninger:

1. INDLEDNING

(1) Denne sag vedrører langvarige og komplekse kartelaftaler vedrørende det belgiske ølmarked (såvel hotel- og restaurationsbranchen — den såkaldte horeca-sektor — som detailhandelen). Interbrew NV og Alken-Maes NV, nummer et og to på det belgiske ølmarked, har navnlig ført bilaterale forhandlinger og indgået aftaler om en generel ikke-angrebspagt, priser og salgsfremstød inden for detailhandelen, fordeling af kunder på horeca-markedet (såvel »traditionelle« horeca-kunder som nationale kunder), begrænsning af investeringer og reklame på horeca-markedet og en ny tarifstruktur for horeca og detailhandelen. Endvidere har de udvekslet oplysninger om salget inden for horeca og detailhandel. Interbrew NV og Alken-Maes NV har samtidig forsøgt at videreudvikle en del af deres egne initiativer inden for rammerne af Confederatie der Brouwerijen van België (den belgiske bryggerisammenslutning), herefter benævnt »CBB«).

(2) En særskilt samordnet praksis udgør forhandlingerne mellem Interbrew NV, Alken-Maes NV samt bryggerierne NV Brouwerij Haacht og Martens NV med hensyn til

(*) EUT C 187 af 7.8.2003.
([1]) EFT 13 af 21.2.1962, s. 204/62.
([2]) EFT L 1 af 4.1.2003, s. 1.
([3]) EFT L 354 af 30.12.1998, s. 18.

handelsmærkeøl, navnlig kunder og priser, og parternes indbyrdes udveksling af oplysninger på området handelsmærkeøl.

2. DEN BELGISKE BRYGGERISEKTOR

2.1. Markedet for øl i Belgien

2.1.1. *Udbud*

(3) I Belgien har antallet af bryggerier været svagt faldende i tidens løb. I 1991 havde CBB stadig 76 bryggerimedlemmer. I begyndelsen af 2000 var der 68 ([4]). Nogle af disse bryggerier er desuden ejere af flere bryggerier.

(4) Skønt der findes et temmelig stort antal aktive bryggerier i Belgien, er ølproduktionen stærkt koncentreret på et begrænset antal aktører. De fem største belgiske bryggerier tegnede sig i 1998 for mere end 80 % af den samlede produktion. De to vigtigste bryggerier i Belgien, Interbrew NV og Alken-Maes NV, producerede i den samme periode tilsammen næsten 70 % af den mængde øl, der blev solgt i Belgien ([5]).

(5) Foruden pilsner forhandles der i Belgien et stort udvalg af forskellige specialøl, som for eksempel abdij- og trappistøl, geuze og kriek, witbier, amber, sæsonøl og mange egnsøl ([6]).

2.1.2. *Efterspørgsel*

(6) Det samlede ølkonsum i Belgien er svagt faldende og androg i 1998 lidt over 10 mio. hektoliter, et gennemsnitligt fald på 1,6 % pr. år i forhold til 1993 ([7]). Heraf var godt to tredjedel pilsnerøl. Amber, abdij- og witbier er de vigtigste typer specialøl med hver især cirka 5-6 % andel i det samlede ølkonsum ([8]). Ølproduktionen i Belgien dalede i løbet af perioden 1993-1998 med gennemsnitlig 0,4 % pr. år ([9]).

(7) Omkring 60 % af det samlede ølkonsum foregår fra de ca. 50 000 horeca-salgssteder (hoteller, restauranter og cafeer). Distributionen af øl til horeca-virksomhederne sker hovedsagelig gennem ølforhandlere (grossister, der leverer til horeca-sektoren). Skønt antallet af ølforhandlere i Belgien i de seneste år er faldet på grund af fusioner, overtagelser og virksomhedslukninger findes der stadig et temmelig stort antal aktive forhandlere. De skønsmæssige vurderinger ligger mellem 1 200 ([10]) og 1 800 ([11]). Derudover foregår en del af distributionen til horeca-sektoren via bryggerierne selv (direkte distribution).

(8) De øvrige ca. 40 % af øllet sælges i detailhandelen. Foruden bryggeriernes egne mærker, vinder distributionsmærker (handelsmærkeøl) indpas, navnlig i pilsnersegmentet. I 1998 var andelen af handelsmærkeøl 5,5 % (550 000 hektoliter) af det samlede belgiske konsum ([12]).

(9) De vigtigste udviklinger i Belgien er en svagt faldende efterspørgsel, et svagt faldende antal bryggerier, grossister og salgssteder, en stigende betydning af detailhandelen i forhold til horeca og, inden for detailhandelen, en stigende betydning af handelsmærkeøl.

2.1.3. *Prisbestemmelser*

(10) Indtil den 1. maj 1993 var »Ministerieel besluit houdende verplichting tot aangifte der prijsverhogingen« (ministeriel bekendtgørelse om anmeldelsespligt i forbindelse med prisforhøjelser, herefter benævnt de »prisbestemmelserne«) gældende for ølsektoren i Belgien. På grundlag heraf skulle bryggerier, enten individuelt eller kollektivt ved deres brancheforenings mellemkomst, søge det kompetente ministerium om tilladelse til at forhøje ølpriserne ([13]). I anmeldelsen skulle blandt andet medtages en detaljeret begrundelse for prisforhøjelsen, udtrykt i tal, samt en detaljeret oversigt over de eksisterende priser, herunder en oversigt over visse rabatter. Endvidere skulle anmeldelsen indeholde de berørte virksomheders regnskaber. Den 23. december 1992 foretog CBB for sidste gang anmeldelse af en prisforhøjelse. Denne prisforhøjelse blev godkendt af det kompetente ministe-

([4]) Svar fra CBB af 1. februar 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02686-02701).
([5]) Svar fra CBB af 1. februar 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 06563-06737).
([6]) CBB skelner mellem følgende øltyper: pilsner, amber, witbier, abdij, trappist, tafeløl, geuze/fruit, Brits, luxe pils, alkoholfri og -svag, zwaar blond, regional og zuur. Se http://www.beerparadise.be.
([7]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (dok. 37614-09997); i bilag 1 findes en oversigt over det samlede ølkonsum i Belgien fra 1993 til 1998.
([8]) Svar fra CBB af 1. februar 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 06563-06737).
([9]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (dok. 37614-09987).
([10]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (dok. 37614-09968).
([11]) Svar fra CBB af 1. februar 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02685).
([12]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd.
([13]) I henhold til artikel 3 i prisbestemmelserne gjaldt denne forpligtelse hverken for producenter med en årsomsætning på under 50 mio. BEF eller for bestemte øltyper, som f.eks. syrlige øltyper, (zuur) og abdij- og trappistøl.

rium den 6. februar 1993, på betingelse af at rabatsystemet forblev uændret, og der i 1993 ikke blev foretaget flere prisjusteringer.

2.2. **Bryggerierne**

(11) I bilag II er opført markedsandele for de fire berørte belgiske bryggerier i perioden 1992-1998 (på grundlag af volumen, i hele tal). Endvidere er opført markedsandele som helhed og af pilsnersegmentet. Samtidig skelnes der i henhold til distributionskanal, horeca og detailhandel (food).

2.2.1. *Interbrew*

(12) Interbrew NV (herefter benævnt »Interbrew«) er langt det største belgiske bryggeri. Dets vigtigste mærker i Belgien er Jupiler og Stella Artois (pilsner), Hoegaarden (witbier) og Leffe (abdij). Alle fire mærker befinder sig på top 10-listen over de mest solgte mærker på det belgiske marked. Foruden i Belgien er Interbrew etableret i mange andre lande, i EU navnlig i Nederlandene, Det Forenede Kongerige og Frankrig. Uden for Den Europæiske Union er Interbrew bl.a. aktiv i Canada, hvor virksomheden i 1995 overtog det canadiske bryggeri Labatt, samt i Østeuropa og Asien. Interbrew er blandt de ti største bryggerier i verden. Siden den 1. december 2000 er Interbrew noteret på børsen. Interbrews omsætning på verdensplan beløb sig i 2000 til 8 605 mio. EUR. Omsætningen på øl i Belgien beløb sig i det samme år til i alt [> 500 mio.] ([14]) EUR, hvoraf [< 5 mio.] EUR stammede fra salget af handelsmærkeøl.

2.2.2. *Danone og dets datterselskab Alken-Maes*

(13) Brouwerijen Alken-Maes NV (herefter benævnt »Alken-Maes«) er nummer to på det belgiske marked og markedsfører bl.a. mærkerne Maes og Cristal (pilsner), Grimbergen (abdij), Ciney (regional øl) og Brugs Tarwebier (witbier). Alken-Maes' omsætning på verdensplan beløb sig i 2000 til 120,78 mio. EUR. Alken-Maes' omsætning i Belgien på samtlige øltyper beløb sig i 2000 til [> 100 mio.] EUR. Samme år havde man i Belgien en omsætning på [< 5 mio.] EUR på handelsmærkeøl.

(14) Alken-Maes blev 1988 oprettet ved en fusion mellem bryggerierne Alken-Kronenbourg (dengang en del af det franske BSN) og Maes. I 1992 erhvervede BSN, hvis navn i 1994 ændredes til Groupe Danone SA (herefter benævnt »Danone«), aktiemajoriteten i Alken-Maes, og ledelsen i Alken-Maes blev udskiftet. Også det i Frankrig aktive bryggeri Kronenbourg udgjorde en del af Danone. I 2000 solgte Danone sine ølaktiviteter til det britiske Scottish and Newcastle. Danones omsætning på verdensplan beløb sig i 2000 til 14 287 mio. EUR. Danone opnåede på alle øltyper i Belgien i 1999 ([15]) en omsætning på [> 100 mio.] EUR.

2.2.3. *Martens*

(15) Martens NV (herefter benævnt »Martens«) producerer navnlig handelsmærkeøl til store detailkæder som Aldi. Martens brygger også selv en øl under navnet Sezoens. Desuden importerer Martens lavprismærket Karlsberg fra Tyskland (ikke at forveksle med det danske mærke Carlsberg). Martens' omsætning på verdensplan beløb sig i 2000 til 33 598 507 EUR. Heraf blev [< 50 mio.] EUR omsat ved ølsalg i Belgien. Martens' omsætning på handelsmærkeøl i Belgien beløb sig i 2000 til [> 5 mio.] EUR.

2.2.4. *Haacht*

(16) NV Brouwerij Haacht (herefter benævnt »Haacht«) producerer først og fremmest pilsner. Det vigtigste mærke fra Haacht er Primus. Haachts omsætning på verdensplan beløb sig i 2000 til 69 416 371 EUR, hvoraf [< 50 mio.] EUR blev omsat ved salg af øl i Belgien. Haachts omsætning på handelsmærkeøl i Belgien beløb sig i 2000 til [> 5 mio.] EUR.

2.2.5. *Brancheorganisationen — de Confederatie van Brouwers in België (CBB)*

(17) Alle ovenfor nævnte bryggerier er medlem af brancheorganisationen CBB. CBB varetager de tilsluttede bryggeriers interesser. Den daglige ledelse i CBB forestås af en direktør. CBB's aktiviteter foregår i arbejdsgrupper og/eller udvalg, der består af repræsentanter for medlemmerne.

([14]) De oplysninger, der anføres på denne måde, betragtes af parterne som forretningshemmeligheder.

([15]) Eftersom Danone medio 2000 solgte sine ølaktiviteter, giver tallene for 1999 et mere korrekt billede af Danones årlige omsætning med hensyn til virksomhedens ølaktiviteter.

2.3. **Handel mellem medlemsstater**

(18) Ved vurdering af det disponible talmateriale skal følgende tages i betragtning. Ifølge markedsanalyseinstituttet Canadean er det vanskeligt at beskrive det reelle mønster for international handel på grundlag af de officielle statistikker, således som de offentliggøres af nationalbanken. For eksempel overtog Interbrew det nederlandske bryggeri Oranjeboom i begyndelsen af 1995. Siden da har Interbrew, med henblik på at maksimere produktionseffektiviteten, udført visse mængder øl i bulk fra Belgien til Nederlandene for så igen at indføre dem til konsum i Belgien efter emballering. I mangel af bedre fortsætter Canadean ikke desto mindre med at bruge statistikkerne fra nationalbanken ([16]). Også CBB henviser, på forespørgsel, til statistikkerne fra nationalbanken, der også offentliggøres i CBB's tidsskrift »Het Brouwersblad« ([17]). De herefter anvendte statistikker skal således ikke betragtes som en præcis målestok (hvilket ikke findes), men mere som en indikation.

(19) Ifølge analyseinstituttet Canadean steg indførslen af øl i Belgien mellem 1993 og 1998 fra 454 000 hektoliter til 916 000 hektoliter pr. år (altså ca. 9 % af det samlede konsum). Heraf stammede i 1998 godt 80 % fra andre medlemsstater. De vigtigste lande, som der indføres fra, er Nederlandene, Danmark, Det Forenede Kongerige, Tyskland og Frankrig ([18]). Ifølge Interbrew var der i perioden 1993-1998 tale om en stigning i indførslen til Belgien fra 337 453 hektoliter til 731 202 hektoliter. I den rapport, som i 1994 blev udarbejdet af konsulentfirmaet Arthur D. Little for CBB, anslås det, at en skønsmæssig mængde på 60 000 hektoliter skulle være udført fra Frankrig til Belgien. Dette opdrag viser, at man i CBB også var bekymret for parallelimport ([19]). Parallelimport optræder for eksempel, når en belgisk grossist indkøber pilsner af mærket Jupiler (fra Interbrew) hos Interbrews franske filial og derefter sender den på markedet i Belgien. Samtidig fremgår det af rapporten fra Arthur D. Little, at priserne ab bryggeri i Belgien (i 1994) var væsentligt højere end i Frankrig ([20]).

(20) Flere dokumenter fra 1993 beskriver virkningerne af parallelimport for Interbrew og den direkte forbindelse mellem prisforskelle i Belgien og Frankrig og denne import. Som en (mulig) følge nævnes: »destabilisering af det samlede belgiske ølmarked«. Samtidig bemærkes det: »prisfastsættelsen, rabatpolitikken ... er ikke et nationalt spørgsmål, men bør i stadig højere grad drøftes på et internationalt plan.« ([21]).

(21) Belgien er en vigtig eksportør af øl. Mellem 1993 og 1998 steg den samlede udførsel fra 3,6 mio. hektoliter til godt 4,8 mio. hektoliter pr. år. Godt 90 % heraf udføres til andre medlemsstater. De vigtigste lande, hvortil der udføres, er Frankrig, Nederlandene, Tyskland, Italien og Det Forenede Kongerige ([22]).

3. **SAGSFORLØB**

(22) Den 26. og 27. oktober 1999 blev der i henhold til artikel 14, stk. 3, i forordning nr. 17 foretaget kontrolundersøgelser hos Alken-Maes i Waarloos og CBB i Bruxelles.

(23) Den 11. november 1999 blev der i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 fremsendt begæring om oplysninger til Interbrew, Alken-Maes og CBB. Interbrew blev specifikt anmodet om, i henhold til EF-Domstolens faste retspraksis ([23]), på ny for Kommissionen at fremlægge visse dokumenter, som Kommissionen i forbindelse med en anden procedure havde taget afskrifter af under en kontrolundersøgelse hos Interbrew i Leuven den 13. og 14. juli 1999. Disse dokumenter udgjorde den direkte anledning til kontrolundersøgelserne i oktober 1999.

(24) Den 10. december 1999, den 23. december 1999 og den 24. december 1999 modtog man svarene fra henholdsvis Alken-Maes, Interbrew og CBB.

(25) Alken-Maes afgav den 27. december 1999 en erklæring med påberåbelse af Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([24]).

([16]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (dok. 37614-09954);
([17]) Svar fra CBB af 1. februar 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02683, 02720).
([18]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd.
([19]) Bilag 23 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01862-01925, kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK 16 (dok. 37614 01268-01272).
([20]) Bilag B9 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02062-02063).
([21]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV15 (dok. 37614 8815-8820).
([22]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd.
([23]) Domstolens dom af 17. oktober 1989, sag 85/87, Dow Benelux NV mod Kommissionen, Sml. 1989, s. 3137, præmis 19-20, og af 16. juli 1992, sag C-67/91, Direccion General de Defensa de la Competencia mod Associacion Espanola de Banca Privada m.fl., Sml. 1992 I, s. 4785, præmis 39 ff.
([24]) EFT C 207 af 18.7.1996, s. 4.

(26) Den 10. januar 2000 fremsendte Kommissionen en begæring om oplysninger til det belgiske ministerium for økonomiske anliggender. Man modtog svar herpå ved brev af 4. februar 2000.

(27) Den 12. januar 2000 blev der i overensstemmelse med artikel 11 i forordning nr. 17 fremsendt en supplerende begæring om oplysninger til CBB. CBB fremlagde ved brev af 1. februar 2000 de ønskede oplysninger.

(28) Interbrew fremlagde ved breve af henholdsvis 14. og 19. januar 2000 oplysninger som supplement til de ved brev af 23. december 1999 fremsendte oplysninger. Som følge af disse supplerende oplysninger fremsendte Kommissionen den 21. januar pr. fax en uformel supplerende begæring om oplysninger til Interbrew. Interbrew reagerede herpå ved brev af 2. februar 2000. Den 8. og 28. februar 2000 fremsendte Interbrew endnu en gang yderligere oplysninger.

(29) Den 29. februar fremsatte Interbrew en erklæring, der vedrører det belgiske marked. Interbrew fremsatte, ligesom Alken-Maes, denne erklæring for Kommissionen med påberåbelse af Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([25]).

(30) Ved brev af 7. marts 2000 fremsatte Alken-Maes en supplerende erklæring og nærmere forklaring til den erklæring, der var fremsat den 27. december.

(31) Den 22. marts 2000 fremsendte Kommissionen i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 begæringer om oplysninger til bryggerierne Alken-Maes, Haacht og Martens. Svarene fra Alken-Maes og Haacht var Kommissionen i hænde den 5. april 2000 og svaret fra Martens den 6. april 2000.

(32) I henhold til artikel 14, stk. 2, i forordning nr. 17 foretog Kommissionen den 3. april 2000 kontrolundersøgelser hos Interbrew i Leuven.

(33) Den 14. april 2000 fremsendte Kommissionen i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 begæringer om oplysninger til Danone, Alken-Maes' moderselskab, og til Heineken NV, et bryggeri hjemmehørende i Nederlandene. Ved breve af henholdsvis 10. og 11. maj 2000 fremlagde Danone og Heineken de ønskede oplysninger.

([25]) Se fodnote 23.

(34) Foruden ovennævnte kontrolundersøgelser og korrespondance har der i løbet af undersøgelsen også fundet en række møder sted mellem medarbejdere i Kommissionens generaldirektorat for konkurrence og Interbrew, Alken-Maes og CBB.

(35) Den 29. september 2000 indledte Kommissionen procedure i nærværende sag og knyttede sin godkendelse til en klagepunktsmeddelelse med hensyn til de virksomheder, som nærværende beslutning er rettet til. Alle parter har fremsat skriftlige bemærkninger til Kommissionens klagepunkter. Da ingen af parterne har anmodet om en høring, har en sådan ikke fundet sted.

(36) Den 21. december 2000 fremlagde Interbrew til komplettering af sagens akter endnu to dokumenter vedrørende to møder med Alken-Maes inden for rammerne af de bilaterale aftaler mellem de to bryggerier. Alken-Maes og Danone fik mulighed for at reagere på Interbrews brev med bilag.

4. BESKRIVELSE AF OVERTRÆDELSERNE

4.1. Indledende bemærkninger: det skriftlige bevismateriale

(37) Den nedenstående sagsfremstilling er baseret på det bevismateriale, der blev fundet under de ovenfor beskrevne kontrolundersøgelser, ved hjælp af svarene på begæringer om oplysninger og ved parternes uopfordrede fremsendelse af oplysninger.

(38) Det bevismateriale, som Kommissionen er i besiddelse af, indeholder i vidt omfang navnene på (tidligere) medarbejdere i de virksomheder, der berøres af denne procedure. I nærværende beslutning er disse navne udskiftet med de pågældende personers funktion på det pågældende tidspunkt. Hvis dette medfører, at en henvisning til bevismaterialet afviger fra den samme henvisning til klagepunktsmeddelelsen, anføres det pågældende punkt i klagepunktsmeddelelsen til brug for modtagerne af denne beslutning.

4.2. Indledning og resume

(39) Det nedenstående er en faktisk beskrivelse af langvarige og komplekse kartelaftaler vedrørende det belgiske ølmarked (såvel horeca som detailhandel). Interbrew og Alken-Maes, nummer et og to på det belgiske ølmarked, har navnlig ført bilaterale forhandlinger og indgået aftaler om priser og salgsfremstød i detailhandelen, fordeling af kunder på horeca-markedet, begrænsning af

investeringer og reklame på horeca-markedet og den tarifstruktur, de anvender (afsnit 4.3), og har endvidere udvekslet oplysninger om salgstal (afsnit 4.4). Interbrew og Alken-Maes har samtidig forsøgt at videreudvikle en del af deres egne initiativer inden for rammerne af CBB (afsnit 4.5). Der er også tale om en særskilt samordnet praksis mellem Interbrew, Alken-Maes samt bryggerierne Haacht og Martens med hensyn til handelsmærkeøl, og disse bryggeriers indbyrdes udveksling af oplysninger vedrørende handelsmærkeøl (afsnit 4.6).

4.3. **De bilaterale møder mellem Interbrew og Alken-Maes vedrørende markedsdelingen, priser og andre kontraktmæssige bestemmelser**

4.3.1. *Indledende bemærkninger*

(40) Senest fra slutningen af 1992 og i hvert tilfælde til og med begyndelsen af 1998 har der fundet et stort antal møder og andre former for kontakt sted mellem repræsentanter for Interbrew og Danone, henholdsvis Alken-Maes, Danones datterselskab i Belgien. Størstedelen af møderne mellem Interbrew og repræsentanterne for Danone er uden betydning for denne beslutning, eftersom disse navnlig drejede sig om eventuelle fusioner og overtagelser samt eventuelt samarbejde mellem disse virksomheder på andre markeder end det belgiske.

(41) De nedenfor beskrevne møder og andre former for kontakt giver da heller ikke et samlet billede af alle de kontakter, der har fundet sted mellem repræsentanterne for de pågældende virksomheder. Beskrivelsen vedrører kun de for denne beslutning relevante, dokumenterede kontakter. Der henvises kun til de øvrige kontakter, såfremt dette er nødvendigt for en korrekt beskrivelse af den sammenhæng, hvori de for denne beslutning relevante og dokumenterede kontakter er forekommet.

4.3.2. *Beskrivelse af sagsfremstillingen — kronologi*

4.3.2.1. Perioden fra slutningen af 1992 til 1993

(42) Resume

I perioden fra slutningen af 1992 til og med 1993 finder der regelmæssigt kontakt sted, ligesom der indgås aftaler om priserne i detailhandelen. Endvidere er der blevet talt om reducering af de kommercielle investeringer. Som dæknavn anvender Interbrew »Université de Lille« ([26]). Endvidere er der tale om, at Danone vil udvide det eksisterende samarbejde mellem Interbrew og Alken-Maes. Hos Interbrew giver konkurrencereglerne til at begynde med anledning til tilbageholdenhed med hensyn til udvidelse af samarbejdet. Desuden mener Interbrew, at det som førende på markedet kan træffe visse beslutninger alene.

(43) Den 17. november 1992 finder et møde sted mellem repræsentanter for Alken-Maes, Interbrew og Kronenbourg/Danone. Under dette møde præsenteres Alken-Maes' nye generaldirektør for Interbrew ([27]).

(44) Den 28. januar 1993 rapporterer Interbrews direktør for »food« i Belgien som følger til Interbrews generaldirektør for Belgien fra »meeting om ølforhandlere« ([28]):

»Efter en del »snak« er vi nået frem til følgende aftaler:

— ITW og Maes prøver så hurtigt som muligt at forhøje de faste tilbudspriser (GIB-metoden), fra den nuværende tarif til 285 BEF i en første fase og 295 i en anden fase. ... (*NB*: Det drejer sig her sandsynligvis om prisen for en kasse øl)

— Løfte om i de kommende 3 måneder ikke at yde reklamestøtte og/eller tryksagsbidrag til kasseøl, hvis minimumsprisen ikke overholdes. Forlængelse heraf efter meeting efter 3 måneder.«

([26]) Dette dæknavn bruges i almindelighed for samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes; brev fra Interbrew af 22. december 1999 (dok. 37614 01984); se endvidere betragtning 51, 60, 63, 107 og 108; senere bruges også dæknavnet »project Green« for dette samarbejde (se betragtning 68 og 71).

([27]) Brev, og bilag I.2 hertil, fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 2600) og brev, og bilag 18 hertil, fra Interbrew af 28. februar 2000, (dok. 37614 7551-7552, 7680-7684); se endvidere punkt 44 i klagepunktsmeddelelsen.

([28]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument LVL1 (dok. 37614 8559); se endvidere punkt 45 i klagepunktsmeddelelsen.

Danone har i reaktionen på klagepunkterne anført, at det her drejer sig om et møde mellem bryggerierne og ølforhandlernes sammenslutning den 28. januar 1993.

(45) Den 12. marts 1993 bliver Interbrews midlertidige Chief Executive Officer (CEO) som forberedelse til en middag den 16. marts med en repræsentant for Danone (det daværende BSN) ved hjælp af et notat fra Interbrews Executive Vice-President Core Market Beers Europe informeret om, hvad der før den tid har været af kontakter ([29]):

»Der har været nogle møder mellem [Danones président directeur-general] og [Interbrews tidligere CEO]. Det, der kom ud af det, var muligheden af at undersøge muligheden for et nærmere samarbejde .... Personligt ser jeg hr. [Kronenbourgs président directeur-general og tillige generaldirektør for Danone] nogle gange om året i forbindelse med Amsterdam-gruppen. Emnet »samarbejde« dukker af og til op, selv om det er behæftet med en række farlige begrænsninger. Jeg har talt med såvel manageren i Frankrig, ... som manageren i Belgien ... om Deres møde den 16. marts. ...

3) Det strategiske område:

...

Belgien:

Dette er den farligste del af Deres drøftelse. De vil sandsynligvis udvide »samarbejdet« i Belgien. [Tidligere CEO for Interbrew] tvang os til at tale om det, »eftersom vi har brug for penge«, men vi er meget tilbageholdende med at gøre dette, fordi vi ønsker at undgå problemer med artikel 85 og 86 .... Desuden har de mere at vinde, end vi har.

Jeg vedlægger et memo, hvoraf det fremgår, hvad vi hidtil har talt om, men indtil nu er der ikke sket noget konkret. Vi er meget tilbageholdende i opfølgningen af disse drøftelser. Jeg mener, at vi her i Belgien må tage føringen og træffe sådanne beslutninger, andre vil følge efter, hvis de er kloge« ([30]).

(46) Det memo, der omtales i det interne notat af 12. marts 1993, er fra 18. februar 1993 ([31]) og omhandler »reducering af kommercielle investeringer med henblik på at forbedre vores rentabilitet på kort, mellemlang og lang sigt«. Interbrew anvender dæknavnet Université de Lille herfor ([32]). Den 10. december 1992 og den 19. januar 1993 fandt der hos Interbrew to interne møder sted under det samme navn ([33]).

(47) I memoet fremsættes bl.a. følgende konklusioner og anbefalinger:

»— Forskydning af en del af udgifterne til levering af POS-materiale (*NB*: Points Of Sale (salgssteder)) til videreforhandlerne følger 50/50-princippet ledsaget af en prisforhøjelse på glassene ...

— Med hensyn til reklameudgifterne, må de i 1993 ideelt set ikke overstige 300 mio. BEF, idet man går ud fra, at den væsentligste konkurrent ikke går over 140 mio. BEF. Disse udgifter drejer sig kun om pilsner, inklusive N.A. (*NB*: No Alcohol) Light. ...

([29]) Brev, og bilag 1 dertil, fra Interbrew af 28. februar 2000, (dok. 37614 7551-7552, 7558-7562); se endvidere punkt 46 i klagepunktsmeddelelsen.

([30]) »There have been a few meetings between Mr. [...] and Mr. [...]. What transpired of those, was the possibility to explore closer cooperation .... Personally, I see Mr. [...] through the Amsterdam Group a couple of times a year. The subject of »cooperation« comes up now and again, however, there are some dangerous strings attached. I've discussed your meeting on March 16 with both our managers in France, ... and in Belgium, ... 3) Strategic area: ... Belgium: This is the trickiest part of your discussion. They probably want to increase »cooperation« in Belgium. Mr. [...] forced us to talk as »we needed some money«, but we are most reluctant to do this as we want to avoid any problem touching article 85 or 86 .... Also, they have more to gain than we. I attach a memo what we have been talking about so far, but so far, nothing concrete has been done. We are most reluctant to continue these discussions. I feel in Belgium, we should take the lead and make those decisions, others will follow if they are smart.«

([31]) Bilag 1 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7562); se endvidere punkt 48 i klagepunktsmeddelelsen.

([32]) »Université de Lille: étude projet de réduction des investissements commerciaux dans le but d'améliorer à court, moyen et long terme notre rentabilité«.

([33]) Bilag I.2 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 2600-2601).

— Andre parametre til orientering: udgifter til installation/vedligeholdelse af udskænkningssteder, prispolitik i detailhandelen, nye tariffer ...« ([34]).

(48) I slutningen af april 1993 mødes Interbrews generaldirektør i Belgien med generaldirektøren for Alken-Maes på restaurant Duc d'Arenberg i Bruxelles ([35]).

(49) Den 19. august 1993 skriver Interbrews nye CEO (tidligere Interbrew Executive Vice-President Core Market Beers Europe) i et internt memorandum vedrørende »Budget 93/94« ([36]): »Med hensyn til prisforhøjelsen er 4 % en udfordring. ... Naturligvis ser vi gerne, at De klarer de 4 %. Hvis De har brug for hjælp til at overbevise Maes, må De lade mig det vide« ([37]).

(50) Interbrews CEO fører den 2. november forhandlinger med stordistributør [...]. Herom rapporteres der internt i notat af 3. november 1993 ([38]). Af dette notat fremgår følgende:

»[...] ville sætte stor pris på, at Interbrew tager initiativ til at formidle kontakt med [...] og [...] (*NB*: de tre største belgiske supermarkedskæder) med henblik på at nå fra en gradvis prisforhøjelse på øl og sodavand til det niveau, som ITW (*NB*: Interbrew). ... Når man er ved at nå til enighed, vil man overveje at holde et trepartstopmøde. ... Det forekommer mig at være en god idé at invitere mig med til topmødet mellem [...]. Jeg ville først inddrage [Alken-Maes], når der er skabt indledningsvis kontakt og en aftale er i støbeskeen. Det initiativ, som Maes tog sidste år, har vist sig ikke at være gennemførligt: a) der var ingen tillid, men også helt sikkert fordi b) det var for småt. Det er kun ITW, der kan klare sig her.«

4.3.2.2. Perioden 1994

(51) Resume

I 1994 øges kontakterne mellem Interbrew og Danone/Alken-Maes. Danone lægger pres på Interbrew under et møde den 11. maj 1994. Hvis parterne ikke kan nå til enighed på det belgiske marked, vil man gøre livet besværligt for Interbrew på det franske marked. Selv om man ikke vinder gehør for Danones krav om at overdrage 500 000 hektoliter øl til Alken-Maes, ønsker Interbrew ikke krig på kniven, og de to parter forbliver i nær kontakt med hinanden. På to møder i oktober 1994 forbereder de ansvarlige generaldirektører i Belgien en fornyet aftale mellem de to bryggerier. Interbrew kalder denne fornyede aftale »Université de Lille«, skønt den går videre end projektet af samme navn, der skal tjene til at reducere de kommercielle investeringer, som Interbrews memo af 18. februar 1993 refererer til (se betragtning 46). Aftalen bekræftes af de to parter på et møde den 9. november 1994. Den 24. november indgås der inden for rammerne af samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes en aftale om kundefordelingen.

(52) I begyndelsen af 1994 stifter Interbrews CEO bekendtskab med den nye generaldirektør for Danones øldivision ([39]). Under dette/disse første møde/møder, muligvis i Amsterdam, og i hvert fald Danones kontorer i Paris, taler man blandt andet om at anlægge en bestemt adfærd på markedet ([40]).

([34]) »Transférer une partie des coûts de la dotation en matériel POS aux revendeurs suivant le principe 50/50 accompagné d'une hausse du prix des verres. ... En ce qui concerne les dépenses publicitaires, celles-ci idéalement ne devraient pas dépasser en 1993, 300 MBF en assumant que le concurrent principal ne dépasse pas 140 MBF. Ces dépenses ne concernent que les Pils y compris les N.A. et Lights. ... Autres paramètres à l'étude: coût installation/maintenance débit, politique des prix en alimentaire, nouvelle tarification ...«.

([35]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV30 (dok. 37614 00554), brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7554), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7878); se endvidere punkt 50 i klagepunktsmeddelelsen.

([36]) Bilag 9 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7597); se endvidere punkt 51 i klagepunktsmeddelelsen.

([37]) »As far as the price increase is concerned, 4 % is a challenge. ... Of course, we want you to do the 4 %. If you need help to convince Maes, let me know.«

([38]) Bilag 10 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7599-7600); se endvidere punkt 52 i klagepunktsmeddelelsen.

([39]) Brev, og bilag I.2 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7478, 7488) og brev, og bilag 18 hertil, fra Interbrew af 28. februar 2000, (dok. 37614 7555 7683); kontrolundersøgelse hos Interbrew, dok. MV3 (dok. 37614 8690); se endvidere punkt 54 i klagepunktsmeddelelsen.

([40]) »Ils ont eu des discussions sur un certain scénario de comportement de marché«.

(53) Under en intern drøftelse i Interbrew den 5. maj 1994 beskriver Interbrews CEO følgende scenario ([41]), som Danone/Kronenbourg har anmodet om. Interbrew skulle overdrage 500 000 hektoliter til Alken-Maes (navnlig i detailhandelen). Hvis det ikke skete, ville Interbrew i Frankrig blive tilintetgjort og Interbrew i Belgien blive angrebet med meget lave priser ([42]).

(54) Det af Kronenbourg foreslåede scenario drøftes den 11. maj 1994 mellem direktører hos Danone og Interbrew på restaurant »Le Roy d'Espagne« i Bruxelles ([43]), hvilket også er adressen på Interbrews hovedsæde (Grote Markt 1, B-1000 Bruxelles). Sandsynligvis var der også en repræsentant for Alken-Maes til stede. Under dette møde drøftede man følgende ([44]). »[Generaldirektøren for Danones øldivision] gentog sit krav om, at 500 000 hektoliter skulle overdrages til Alken-Maes under trussel om ødelæggelse af Interbrew i Frankrig. Han anbefalede et forhold mellem Interbrew og Alken-Maes på det belgiske marked, som skulle være baseret på »aftalerne i Frankrig« ... Den franske mekanisme kan sammenfattes som følger. Salgsdirektørerne for detailhandel (food) i Heineken og Kronenbourg foretager meget regelmæssigt en samordning for at kontrollere de respektive markedsandele og manipulere salgsfremstød, priser og betingelser.« ([45]).

(55) Et dokument fra Heineken ([46]) bekræfter Interbrews forklaring om forholdet mellem det belgiske og det franske marked og forslagene fra Kronenbourg/Danone. »For 3 år siden gav [generaldirektøren for Danones øldivision] Interbrew det valg at overlade 500 000 hl ekstra til Maes, da han ellers ville drive dem ud af Frankrig. Henvist til samarbejdsmetoden mellem Heineken og Kronenbourg i Frankrig.«

(56) Under en telefonsamtale mellem Interbrews CEO og Danones »président directeur-général« den 6. juli 1994 omtales situationen i Frankrig og Belgien yderligere ([47]). I et internt notat af 7. juli 1994 fra Interbrews CEO står der ([48]): »Jeg er nået til enighed med »Greens« (*NB*: = Danone) »Big Boss« om ikke at starte en krig, men at prøve at vinde tid. Vores mål er at finde en løsning som f.eks. en kommerciel aftale og at skabe en lignende praksis i Belgien. Vi forbliver i kontakt.« ([49]) Skønt denne telefonsamtale ifølge Danone vedrørte Interbrews salgsbestræbelser i Frankrig, bekræfter dokumenter fra Danone ([50]) eksistensen af en ikke-angrebspagt mellem Interbrew og Danone/Alken-Maes på det belgiske marked. Således refereres der til »juli 94: fred med [Interbrews CEO] næsten undertegnet« ([51]) og »markedsandele fredsdommer« ([52]). De samme dokumenter bekræfter også relationen mellem aftalerne på det belgiske og det franske marked: »Belgisk fred ↔ regional fred i Frankrig → national fred« ([53]).

(57) Den 29. august 1994 mødes en direktør hos Interbrew og generaldirektøren for Alken-Maes under en mid-

([41]) Brev, og bilag 18 hertil, fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7683); se endvidere punkt 55 i klagepunktsmeddelelsen.

([42]) »[...] a évoqué avec nous, au cours d'une réunion interne (le 5 mai 1994), le scénario qui était une demande de Kronenbourg. En substance, KRO exerçait du chantage pour que ITW transfère 500 000 hl vers AM (surtout dans le Food). Sinon, ils détruiraient ITW-France avec la complicité de Heineken et ils attaqueraient ITW en Belgique avec des prix très bas.«

([43]) Svar, inkl. bilag B.3, fra Interbrew af 23. december 1999 på Kommissionens begæring om oplysninger (dok. 37614 2002, 2039), bilag I.2 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02602), bilag til brev fra Interbrew af 19. januar 2000 (dok. 37614 02672-02674), bilag 18 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7683), kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV5 og MV8 (dok. 37614 8692, 8695), svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9864-9865); se endvidere punkt 58 i klagepunktsmeddelelsen.

([44]) Bilag 18 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7683).

([45]) »[...] a réitéré ses exigences de transférer 500 000 HL vers AM sous menace de la destruction de ITW en France. Il a préconisé un comportement ITW/AM en Belgique qui serait calqué sur »les accords en France«. ... Le mécanisme français se résume à ce que les Directeurs de vente alimentaire (Food) de Heieneken en Kronenbourg se concertent très fréquemment afin de contrôler les parts de marché respectives en manipulant — les promotions, — les prix, — les conditions.«; se endvidere punkt 56 i klagepunktsmeddelelsen.

([46]) Bilag til svar fra Heineken af 11. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9947); se endvidere punkt 57 i klagepunktsmeddelelsen.

([47]) Brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7552); se endvidere punkt 58 i klagepunktsmeddelelsen.

([48]) Bilag 2 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7564).

([49]) »J'ai convenu hier avec le »Big Boss« de »Green« de ne pas commencer une guerre mais d'essayer de gagner du temps. Notre but est de trouver une solution telle que, par exemple, un contrat commercial et de mettre la même chose en pratique en Belgique. Nous allons certainement rester en contact.«

([50]) Svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) »Juillet 94: quasi signer une paix avec [...]«; se endvidere punkt 60 i klagepunktsmeddelelsen.

([52]) »Parts de Marché juge de paix«.

([53]) »Paix Belgique ↔ Paix régionale France → Paix nationale«.

dag ([54]). Den pågældende repræsentant for Interbrew erklærer om dette møde ([55]): »Skønt Horeca ikke blev omtalt under mødet på Roy d'Espagne, begyndte [...], da han var blevet generaldirektør for Alken-Maes i Belgien, at ringe til mig med spørgsmålet om en samordning af adfærden med henblik på at holde den kraftige stigning af investeringerne ved indgåelse af bryggerikontrakter i ave. Der har været diverse andre samtaler, navnlig telefoniske, med [generaldirektøren for Alken-Maes]. Han forsøgte at etablere et system til høring forud for køb og salg af cafeer. Det nægtede jeg systematisk. ... I denne forbindelse spiste jeg middag med [generaldirektøren for Alken-Maes] .... Resultatet af det var mit notat af 5. oktober 1994 til [Interbrews CEO]. ... Under middagen blev det ved almindeligheder. Jeg gentog, at de »franske mekanismer« ikke kan overføres til Belgien.« ([56]).

(58) I notatet af 5. oktober 1994 rapporteres der som følger internt i Interbrew om denne middag med generaldirektøren for Alken-Maes ([57]):

»1. Han er klar over, at forholdene er meget forskellige i Frankrig og Belgien, og at det, der er muligt i det ene land, ikke er muligt i det andet.

2. Hovedkvarteret lægger kraftigt pres på ham, for at han skal føre en aggressiv politik i Belgien, som han frygter vil være kostbar og ikke nødvendigvis virkningsfuld.

3. Vi blev enige om, at drøftelsen i CBB om Arthur D. Little Horeca 2000-projektet (*NB*: se endvidere betragtning 129 ff.) kan være et godt forum til at studere måder og midler til at mindske udgifterne ved gøre forretninger i Horeca-sektoren.

4. Vi har meddelt, at det er ham, der har handlet aggressivt, og at vi, navnlig i detailhandelen, vil reagere på hans prisaktioner, men at vi ikke vil tage initiativet. ...« ([58]).

(59) Interbrews nye generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes mødes den 12. oktober 1994 på Sheraton Airport Hotel ved lufthavnen i Bruxelles ([59]). I det forberedende notat fra Interbrews horeca-salgsdirektør i Belgien til Interbrews generaldirektør i Belgien ([60]) står der:

»1. »sætte en stopper for de dyre angreb«

området nationale kunder ...

yderst vanskeligt at trække en linje, få eller ingen regler

området traditionel horeca ...

først og fremmest bør der fastlægges en metode ...

alle dimensioner af salg bør undersøges:

a. investeringspolitikken

b. rabatsystemet ...

c. den logistiske mellemkomst

([54]) Svar, og bilag B.4 hertil, fra Interbrew af 23. december 1999, på begæring om oplysninger (dok. 37614 2002-2003, 2040) og bilag I.2 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02602).

([55]) Bilag 18 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7683-7684); se endvidere punkt 59 i klagepunktsmeddelelsen.

([56]) »Bien que l'Horeca n'était pas discuté lors du meeting du Roy d'Espagne, [...], quand il est devenu directeur général de AM en Belgique, commence à m'appeler avec la demande de se concerter pour contrôler l'augmentation très forte des investissements pour conclure des contrats de brasserie. Il y a eu plusieurs autres conversations, surtout téléphoniques, avec [...]. Il a essayé de mettre sur pied un système de consultation préalable lors d'achats et de ventes de cafés. J'ai systématiquement refusé. Dans ce contexte j'ai eu un dîner avec [...]. ... Le résultat a été ma note du 5 octobre 1994 à [...]. ... Au cours de ce dîner nous en sommes restés à des généralités. J'ai réitéré que les »mécanismes français« n'étaient pas transposables en Belgique.«

([57]) Bilag I til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02014); se endvidere punkt 60 i klagepunktsmeddelelsen.

([58]) »1. He realizes that the situation in France and Belgium is very different and that what can be done in one country can not be done in the other. 2. He is under strong pressure from headquarters to pursue an aggressive commercial policy in Belgium which he fears will be costly and not necessarily efficient. 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce cost of doing business in Horeca. 4. We have communicated to him that he is the one who has become aggressive and that, particularly in the Food, we will react to his price actions, but we will not take the initiative. ...«.

([59]) Svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 2003-2004), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02591), brev, og bilag 3 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7478, 7495).

([60]) Bilag B5 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02041-02043); se endvidere punkt 62 i klagepunktsmeddelelsen.

2. »reducering af uproduktive udgifter«

områder: reklame, udskænkningsinstallationer, ...

En fælles fremgangsmåde i forlængelse af A.D. Little-undersøgelsen kan være yderst gavnlig for alle parter. De 2 vigtigste bryggerier kan på dette område diktere loven med fastlæggelse af reglerne sammen med ølforhandlerne.

...

4. generelt

— ... at der ikke kan foregå nogen som helst kontrol med anvendelsen af indbyrdes aftaler (eller også skal den foregå via en tredje, neutral instans, og så er der for stor risiko for, at det bliver kendt)

— at bruge CBB til at nå vores mål forekommer mig mere praktisk ... .«

(60) I et internt notat af 14. oktober 1994 med emnet »Université de Lille« rapporterer Interbrews generaldirektør i Belgien internt om resultaterne af mødet den 12. oktober 1994 ([61]): »Vedlagt findes et dokument fra vores venner og den ene side om fremgangsmåden, som jeg har foreslået. Dette blev i princippet accepteret af vores venner.« ([62]) Dokumentet, der stammer fra Alken-Maes, skitserer et billede af den belgiske ølsektor og mulige løsninger på konstaterede problemer ([63]). På den »ene side om fremgangsmåden« som foreslået af Interbrews generaldirektør i Belgien står der bl.a. ([64]):

»3. Gentlemanaftale:

— Ingen angreb mod forpligtelser (*NB*: horecasalgssteder hvormed der er indgået en eksklusiv aftageraftale)

— Prispositionering i detailhandel

— Ingen systematiske angreb på mærker i hinandens forpligtelser

4. Effektivitet/markedsdynamik

— Reducering af uproduktive udgifter:

— P.O.S.

— Fadølsservice

— Brochure-aktiviteter (antal, % rabat, ...)

— Investeringer i Horeca (definitioner?!)

5. Strukturelle foranstaltninger

Koncentration af produktion

Handelspolitik (priser, 20 F, ...)« ([65])

(61) Også hos Danone kendte man til denne aftale. I en intern telefonsamtale hos Danone henvises der, i slutningen af 1999/begyndelsen af 2000, som følge af Kommissionens kontrolundersøgelse hos Alken-Maes ([66]), til en »aftale 94 om priser navnlig med [generaldirektør for Alken-Maes]« ([67]).

(62) I et udateret notat fra Interbrews generaldirektør i Belgien (hvori ovennævnte emner dukker op igen) er der også medtaget en dagsorden ([68]):

»»Projekt definition og gentlemanaftale 1. november, markedsdynamik 1. februar, omstrukturering 1. april« ([69])«

(63) Den 18. oktober 1994 finder et opfølgningsmøde sted mellem Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes ([70]). Af kommentarer

([61]) Bilag B6 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02045).

([62]) »Enclosed you will find a document from our friends as well as the one page approach which I proposed. This was accepted by our friends in terms of principle.«

([63]) Bilag B6 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02046-02059); se endvidere punkt 63 i klagepunktsmeddelelsen.

([64]) Bilag B6 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02044).

([65]) »3. Gentlemen agreement: — No attack of obligations, — Price-positioning food, — No systematic attack of brands in eachother obligations, 4. Efficiencies/market dynamics: — Diminish unproductive spendings: — P.O.S., — Draught services, — Folder acitivities (no., % rebate, ...), — Investments in Horeca (definitions?!), 5. Structural measures: — Concentration of production, — Commercial policies (pricing, 20 F, ...)«.

([66]) Bilag 18 og 20 til svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([67]) »Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]«; se endvidere punkt 63 i klagepunktsmeddelelsen.

([68]) Bilag B8 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02061); se endvidere punkt 64 i klagepunktsmeddelelsen.

([69]) »Project definition and gentlemen agreement 01/11, Market dynamics 01/02, Restructuring 01/04«.

([70]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV26 (dok. 37614 00550), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02004), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02591), brev, og bilag 4 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7478, 7496).

fra horeca-salgsdirektøren i Belgien fremgår også, at man på dette møde har talt om »Université de Lille« ([71]).

(64) I et internt notat fra 24. oktober 1994 sammenfatter generaldirektøren i Belgien drøftelserne med Alken-Maes indtil da og foreslår endvidere Interbrews CEO yderligere skridt ([72]):

»1. Svar fra »Green« (*NB*: her: Alken-Maes) på Interbrews forslag

1.1 Priser

Med henblik på at fastsætte den samme pris for pilsner og for Kronenbourg cirka 5 % højere.

1.2 Gentlemanaftale:

— begrænset til traditionelle horeca;

— finder ikke anvendelse på nationale kunder; tilstedeværelse af hinandens mærker i forpligtelser

1.3 Alle andre elementer: i orden

1.4 Yderligere forslag:

...

— Beregn rabatter af netto-netto-priser (*NB*: priser uden afgift, se bl.a. også betragtning 96 og 104)

...

Lille prisforhøjelse i 1995

...« ([73])

(65) Samtalerne mellem Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes fortsættes den 26. oktober 1994 ([74]). Den 7. november rapporterer generaldirektøren i Belgien til Interbrews CEO som følger ([75]):

»1. Basis for alle aftaler

Tanken accepteret med hensyn til respekt for hinandens nuværende markedsposition ...

2. Program for overskudsforøgelse

Basisaftale om at arbejde i 3 faser:

A. 1. prioritet

Fastsættelse af priser i detailhandelen

Definition af maksimale rabatter eller præmier for salgsfremstød

Revision af P.O.S.-materiale og udgifter til Horeca

Revision af investeringer i P.O.S.

...

B. 2. prioritet

Rationalisering af produktionen

C. 3. prioritet

Omstrukturering af markedet:

— tariffer

— horeca-investeringer

— udgifter til fadølsanlæg

— osv. ...

([71]) Bilag B7 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02060); se endvidere punkt 65 i klagepunktsmeddelelsen.

([72]) Bilag B9 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02062); se endvidere punkt 66 i klagepunktsmeddelelsen.

([73]) »1. Reply from Green to ITW-proposal. 1.1 Pricing: O.K. to establish key lager beers at same price and KRO ± 5 % higher. 1.2 Gentleman agreement: — limited to classical Horeca; — not to: — national accounts; — presence of each others brands in obligations. 1.3 All other elements: O.K. 1.4. Further proposals: ... — apply rebates to net net prices; ... — small price increase in 1995. ...«

([74]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV29 (dok. 37614 00553), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02004-02005), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02591), brev, og bilag 5 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7479, 7497).

([75]) Bilag B10 til brev fra Interbrew af 23. december 1999 (dok. 37614 02064-02065); se endvidere punkt 67 i klagepunktsmeddelelsen.

3. Følgende skridt

04/11: »Green« (*NB*: her: Alken-Maes) vil gennemgå programmet med overordnede

09/11: møde med de respektive salgsdirektører for at:

— bekræfte den generelle holdning

— definere følgende skridt for »1. prioritet« ...« ([76]).

(66) Det i notatet af 7. november 1994 varslede møde den 9. november 1994 finder faktisk også sted den dag. Til stede for Interbrew er generaldirektøren i Belgien, direktøren for food og salgsdirektøren for Belgien, og for Alken-Maes, foruden generaldirektøren, endvidere food-manager og horeca-manager ([77]). I et særskilt dokument er det i notatet af 7. november 1994 omtalte »program for overskudsforøgelse« medtaget med samt kommentarer til programmet ([78]). Disse kommentarer er ganske vist fremsat under mødet den 9. november 1994 og anfører bl.a. en prisaftale i detailhandelen, hvorved prisen på en kasse pilsner fastsættes til 275 BEF (nævnt under 1. prioritet i notatet af 7. november 1994) ([79]). Endvidere er det anført, at de anliggender, der hører under »3. prioritet«, vil blive gennemført via CBB.

(67) Samtidig er der under eller som følge af dette møde gjort notater, dateret den 9. november 1994, af Interbrews salgsdirektør for horeca i Belgien. Under overskriften »spirit« står der blandt andet »Kreativ konkurrence — undgå direkte angreb — være opmærksom på andre konk. — forhandling« ([80]).

(68) Den 24. november 1994 taler Interbrews horeca-salgsdirektør i Belgien og Alken-Maes' horeca-manager med hinanden om verserende uenigheder (med hensyn til specifikke salgssteder) og »project Green« ([81]). I håndskrevne notater fra eller som følge af dette møde beskriver Interbrews horeca-salgsdirektør den nøjagtige aftale for den »traditionelle horeca-sektor« som følger ([82]):

»Enighed om til enhver tid at overholde aftalerne om ølleverancer. Ingen nye aftaler, hvis kunder endnu er forpligtet i mere end 2 år, dette betyder, at det nuværende bryggeri først skal have en chance for at forny kontrakten. Ingen prospektering for specialiteter i konkurrenternes pilsnerforpligtelser (alle holder sig hjemme). Ingen ansporing til ølforhandlere om at konvertere specialiteter ved at øge rabatter.«

I de samme notater fremsætter Interbrews horeca-salgsdirektør i Belgien samtidige nogle kritiske randbemærkninger til aftalerne. Han bemærker bl.a., at der er en risiko for, at en »tredjepart løber af med salget«.

4.3.2.3. Perioden 1995

(69) Resume

I 1995 finder der regelmæssigt forhandlinger sted mellem Interbrew og Alken-Maes (og Danone) om gennemførelsen af de i 1994 indgåede aftaler. Samtidig begynder forhandlingerne mellem de to bryggerier om indførelsen af et nyt tarifsystem for horeca og detailhandelen ([83]).

([76]) »1. Basis of any agreement. Spirit accepted regarding respect of each others current position in the market. ... 2. Program for profit growth. Basic agreement to work in 3 phases: A. Priority 1, Pricing in the food to be established. Maximum rebates or premiums for promotion to be defined. Review P.O.S. materials & costs for Horeca. Review investment in P.O.S. ... B. priority 2, Production rationalization. C. Priority 3, Restructure the market: — tariffication; — horeca investments; — draught costs; — etc ... 3. Next steps. 04/11: Green to review program with superiors. 09/11: meeting with respective sales managers to: — confirm overall spirit; — define next steps for »Priority 1« ...«.

([77]) Svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 2005), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02591), brev, og bilag 6 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7479, 7498); se endvidere punkt 68 i klagepunktsmeddelelsen.

([78]) Bilag B11 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02066).

([79]) »1. Pricing in the food to be established. J=SA=A-M= 275,-«

([80]) Bilag B14 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02081); se endvidere punkt 69 i klagepunktsmeddelelsen.

([81]) Svar fra CBB af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02006). »Project Green« er ligesom »Université de Lille« et dæknavn, som Interbrew bruger for samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes; svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01984).

([82]) Bilag B15 og B16 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02082-02086); se endvidere punkt 70 i klagepunktsmeddelelsen.

([83]) Bryggeriernes rabatsystem for aftagerne i såvel horeca- som foodsektoren.

(70) Den 10. januar 1995 drøftes i Roy d'Espagne i Bruxelles udviklingen af relationerne mellem Interbrew og Alken-Maes af generaldirektøren i Belgien, Interbrews CEO og generaldirektøren for Danones øldivision ([84]).

(71) Den 25. januar 1995 og den 10. februar 1995 drøfter Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes bl.a. status af »projekt Green« ([85]).

(72) Den 30. januar 1995 sender Alken-Maes' horeca-manager et brev til Interbrews salgsdirektør, hvori tilbud fra Alken-Maes sammenlignes med Interbrews. I den forbindelse fastslås følgende: »Jeg må således konkludere, at Interbrew ikke for alvor går ind for at arbejde for et sundere horeca-marked, i betragtning af at ånden i det, vi jævnligt har talt om, vel at mærke i overværelse af og på udtrykkelig opfordring fra vores overordnede, utvetydigt underkendes. ... Jeg ville gerne have haft Deres reaktion, også i håb om, at De kunne præcisere sagerne og — navnlig — at De ønsker at undgå en gentagelse i fremtiden. Lad det stå klart, at der kun kan ventes få eller ingen resultater af vores drøftelser i CBB-arbejdsgrupperne, hvis det allerede nu viser sig, at vi ikke bilateralt kan træffe beslutning om en fornuftig holdning på det område.« ([86])

(73) Forholdene og aftalerne på markedet er igen på dagsordenen ved et møde den 18. april 1995 i Leuven. Til stede er generaldirektøren i Belgien, horeca-salgsdirektøren i Belgien og Interbrews direktør for food og generaldirektøren, Alken-Maes' horeca-manager og food-manager ([87]). I et forberedende dokument, der er udarbejdet af Interbrews horeca-salgsdirektør i Belgien, af 14. april 1995 behandles de relevante områder, mål og midler ([88]).

»1.	Område	forpligtende kontrakter
	Mål	at bevare det belgiske »system«
	Midler	respekt for indgåede kontrakter
		...
		anmodning om oplysninger i tvivlstilfælde
2.	Område	nationale kunder
	Mål	at undgå eskalering af »opofrelse«
	Midler	respekt for løbende aftaler
		ingen angreb på gensidige kunder
		samordning af nye kunder
3.	Område	nye forretninger
	Mål	tøjling af »cost of doing business«
	Midler	direkte kontakt i alle tilfælde af overvurdering/
		overinvestering fælles sprog på området beregning af udgifter og fastsættelse af et loft
4.	Område	konkurrence
	Mål	koncentration af angrebet på de andre konkurrenter

([84]) Svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02006), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02592), brev, og bilag 9 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7479, 7501), kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV1 (dok. 37614 8688), bilag 24 til svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9903-9904); se endvidere punkt 72 i klagepunktsmeddelelsen.

([85]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV21 (dok. 37614 00545), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02006-02007), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 1999 (dok. 37614 02592), brev, og bilag 10 og 12 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7479-7480, 7502, 7504), brev fra Alken Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7880); se endvidere punkt 73 i klagepunktsmeddelelsen.

([86]) Bilag 14 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7609-7612); se endvidere punkt 74 i klagepunktsmeddelelsen.

([87]) Svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 2007-2008), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02593), brev, og bilag 15 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Bilag B20 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02094); se endvidere punkt 75 i klagepunktsmeddelelsen.

Midler	udveksling af kommercielle oplysninger
	stimulering af teams (præmier!)« ([89]).

Af de notater, der er gjort under dette møde, fremgår det bl.a., at der er tale om et loft på [...] (investerings-)udgifter pr. hektoliter. Interbrew og Alken-Maes taler også om status quo for »Visie 2000«-projektet inden for CBB (se yderligere om dette projekt fra betragtning 129 ff.) ([90]).

(74) Under et internt møde i Alken-Maes den 15. maj 1995 oplyser Alken-Maes' forvaltningschef, at Interbrew den 1. januar 1996 vil lancere sine nye tariffer, og han giver oplysning om visse detaljer i den forbindelse. Samtidig oplyser han, at Interbrew ønsker at tage kontakt med Alken-Maes om dette, og at et møde er planlagt til den 18. maj. Målet hermed er tydeligvis at nå frem til »den samme retning« ([91]). Alken-Maes beslutter derpå at fremskynde sin egen tarifundersøgelse, og den 16. maj 1995 sendes en aktionsplan til en række direktionsmedlemmer i Alken-Maes ([92]).

(75) Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes mødes den 18. maj ([93]).

(76) Under en intern præsentation af Alken-Maes' tarifundersøgelse den 12. juni 1995 meddeles det med hensyn til Interbrews nye tarifsystem, at den »rigtige »impact« senere vil blive vurderet i fællesskab. (IB-AM)« og »Alken-Maes skal også have første fase klar hen imod 1/1/96«. Som én af betingelserne for gennemførelse pr. 1. januar 1996 nævnes »± være på samme bølgelængde som IB« ([94]).

(77) Et efterfølgende møde mellem Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes finder sted hos Interbrew den 30. juni 1995 ([95]). Den 4. juli 1995 fører Interbrews CEO en telefonsamtale med generaldirektøren for Danones øldivision. Af det forberedende notat fra Interbrews executive vice-president Western Europe samt af referatet fra Interbrews CEO af denne samtale fremgår det klart, at Interbrew mener at have efterlevet sine aftaler i Belgien ([96]): »Vi har overholdt vores aftale i Belgien ... .« ([97]).

(78) I et internt notat (uden bilag) af 12. juli 1995 om emnet »Tarifering — logistik« erklærer Interbrews generaldirektør i Belgien: »Jeg mener, at det kan være nyttigt at drøfte disse tariffer med A-M. Aftale fastsat til 30/08.« ([98]).

(79) Den 28. august 1995 sender Interbrews nye generaldirektør i Belgien (tidligere direktør for food i Interbrew) et brev med følgende ordlyd til generaldirektøren for Alken-Maes ([99]): »Jeg vil gerne takke Dem og Deres medarbejdere for eventuelle udtryk for velvilje, som jeg måtte modtage i anledning af min ansættelse som generaldirektør i Belgien. Ligesom De arbejdede i optimal forståelse med [Interbrews tidligere generaldirektør i Belgien], ser jeg frem til at fortsætte samarbejdet med

([89]) »1. Domaine: Les contrats d'obligation, Objectif: Préserver le »système« belge, Moyens: Respect des contrats d'obligation, ..., Demande d'info en cas de doute. 2. Domaine: Les clients nationaux, Objectif: Éviter l'escalade des »sacrifices«, Moyens: Respect des accords en cours, Pas d'attaque des clients mutuels, Concertation pour les nouveaux. 3. Domaine: Les nouvelles affaires, Objectif: Contenir le »cost of doing business«, Moyens: Contact direct pour tous les cas de surévaluation/surinvestissement, Language commun en matière de calcul de coût et fixation d'un plafond. 4. Domaine: La concurrence, Objectif: Concentrer l'attaque sur les autres concurrents, Moyens: Échange d'informations commerciales, Stimulation des équipes (primes!).«

([90]) Bilag B19 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02091-02093).

([91]) Bilag 39 til brev fra Interbrew af 7. marts 2000 (dok. 37614 8497).

([92]) Brev, og bilag 39 dertil, fra Interbrew af 7. marts 2000, (dok. 37614 7881, 8495-8501); se endvidere punkt 76 i klagepunktsmeddelelsen.

([93]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV23 (dok. 37614 00547), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02008), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02593), brev, og bilag 16 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7481, 7508); se endvidere punkt 77 i klagepunktsmeddelelsen.

([94]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV15 (dok. 37614 00519-00527), brev fra Interbrew af 7. marts 2000 (dok. 37614 7881); se endvidere punkt 78 i klagepunktsmeddelelsen.

([95]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV24 (dok. 37614 00548), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02593), brev, og bilag 17 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7481, 7509), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 97614 7881).

([96]) Brev, og bilag L-15 og L-16 hertil, fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 8970, 9046-9051).

([97]) »We have respected our deal in Belgium ...«

([98]) Bilag 18 til brev fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7510); se endvidere punkt 80 i klagepunktsmeddelelsen.

([99]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV22 (dok. 37614 8919); se endvidere punkt 81 i klagepunktsmeddelelsen.

Dem i samme ånd. Der er ovenud store muligheder for en »win/win«-situation, enten direkte eller via et professionelt CBB og god kommunikation er garanti for succesen. På gensyn den 1. september.«

(80) Mødet mellem Interbrews tidligere generaldirektør i Belgien (i august udnævnt til Interbrews Chief Operating Officer (COO) Europe/Asia Pacific/Africa), Interbrews nye generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes foregik altså ikke den 30. august, men den 1. september 1995 ([100]). Under mødet blev »den rigtige »impact« ... vurderet.« ([101]) (se betragtning 76). Tre dage senere aflægger generaldirektøren for Alken-Maes intern rapport om mødet for Alken-Maes' forvaltningschef ([102]).

(81) Omkring dette tidspunkt konfronteres bryggerierne med en anmodning fra den belgiske distributørsammenslutning (»FEDIS«). FEDIS anmoder på medlemmernes (detailkæder) vegne om en godtgørelse pr. sorteret kasse tomme flasker (»triagegodtgørelse«) ([103]).

(82) Den 26. oktober 1995 aftaler repræsentanter for Alken-Maes og Interbrew indbyrdes et svar på anmodningen fra FEDIS. Til stede ved dette møde er Interbrews nye direktør for food og virksomhedens invoicing manager og Alken-Maes' marketingdirektør og forvaltningschef. Ifølge Interbrew førte Alken-Maes og Interbrew på vegne af CBB drøftelser med FEDIS om triagegodtgørelse, og i den forbindelse foregik der også indbyrdes forhandlinger om dette anliggende. Af optegnelser fra en tilstedeværende Alken-Maes-medarbejder fremgår det imidlertid, at der ikke var tale om et møde i CBB's regi, eftersom det står noteret, at visse aktioner skal foregå via CBB ([104]). Desuden har Alken-Maes erkendt, at der i den forbindelse var tale om en samordning med Interbrew ([105]). Den 31. oktober fandt endnu et møde sted mellem Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes ([106]).

4.3.2.4. Perioden 1996

(83) Resume

I 1996 fører bryggerierne intensive forhandlinger om tarifferne. Begge bryggerier ønsker at komme med et nyt system. Parterne taler om strukturen i det nye tarifsystem og den retning, som rabatterne skal gå i.

(84) Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes taler den 10. januar 1996 videre om tarifferne ([107]). Alken-Maes forklarede desangående ([108]):

»Ved sin tilbagekomst beskrev [generaldirektøren for Alken-Maes] Interbrews stilling med hensyn til tarifpolitikken for [Alken-Maes' forvaltningschef]. [Alken-Maes' forvaltningschef] noterer, at »der skal foreligge en principaftale den 10. februar 1996«. I et notat fra [generaldirektøren for Alken-Maes], noterer han, at tarifundersøgelsen skal omfatte tre dimensioner: den logistiske, den rent tarifmæssige og den kommercielle. Et notat fra [Alken-Maes' forvaltningschef] opstiller en aktionsplan inden for Alken-Maes og identificerer bestemte medarbejderes ansvar for hvert aspekt af undersøgelsen med henblik på hurtigt at kunne reagere på Interbrews initiativ. Samtidig besluttes det ... at indføre Alken-Maes' nye tariffer tidligst den 1. januar 1998 på basis af kundernes adfærd i 1997.

([100]) Svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02008), bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02593), brev, og bilag 19 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 7481, 7511).

([101]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV14 (dok. 37614 00494-00502).

([102]) Bilag 29 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01937-01939), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7881-7882); se endvidere punkt 82 i klagepunktsmeddelelsen.

([103]) Vedrørende denne triagegodtgørelses størrelse varierer forklaringerne fra de pågældende virksomheder fra [...] (Haacht) til [...] (Danone).

([104]) Brev, og bilag 40 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7882, 8502-8504).

([105]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7882): »Les 26 et 31 octobre, des répresentants d'Interbrew et d'Aken-Maes se rencontrent pour apporter une réponse concerteé à la demande de la FEDIS«.

([106]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV25 (dok. 37614 00549), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02009); se endvidere punkt 84 i klagepunktsmeddelelsen.

([107]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV19 (dok. 37614 00543), bilag 31 og 32 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01942-01952), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02009).

([108]) Brev, og bilag 41 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7882, 8506-8507) med henvisninger til følgende dokumenter: bilag 31 og 32 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 (dok. 37614 01942-01952), kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument AvW12, MV3, MV4 og MV13 (dok. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

Der fandt utvivlsomt endnu et møde sted mellem [Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes] i januar eller februar. De notater, som [generaldirektøren for Alken-Maes] har gjort, sammenfatter Interbrews holdning med hensyn til prisstrukturen, rabatterne og logistikken. I et notat af 15. februar, sammenfatter konsulentfirmaet Martichoux en samtale om fremskridtene med tarifundersøgelsen hos Interbrew med [generaldirektøren for Alken-Maes].

Den 1. marts præsenterer Martichoux sin undersøgelse for Alken-Maes, hvoraf det fremgår, at det er muligt at indgå en aftale med Interbrew om prisstrukturen og om tidsplanen. Samtidig præciseres det i præsentationsnotatet, at en aftale med Interbrew vil lette indførelsen af et fremtidigt system. Denne præsentation følges op af en anden den 15. og 16. april 1996.

[Generaldirektøren for Alken-Maes] erfarer, at Interbrew vil indføre sit nye system pr. 1. januar 1997. [Generaldirektøren for Alken-Maes] beder [Alken-Maes' forvaltningschef] om at fremskynde iværksættelsen af det nye system, således at dette kan indføres på samme dato.« ([109]).

(85) Det andet møde mellem Interbrews generaldirektør i Belgien og generaldirektøren for Alken-Maes, som Alken-Maes henviser til (se betragtning 84) har muligvis været det møde, der fandt sted i Leuven den 29. februar 1996. Også Interbrews COO Europe/Asia Pacific/Africa var til stede ved dette møde ([110]). Den 28. februar 1996, datoen for dette møde, refererede sidstnævnte i en telefonsamtale med Heinekens arbejdende bestyrelsesformand ([111]) eksplicit til eksistensen af en »ikke-angrebspagt i Belgien« ([112]).

(86) Et efterfølgende møde om tariffer finder sted den 24. april 1996. Til stede er generaldirektøren i Belgien, Interbrews direktør for food og Alken-Maes' generaldirektør og forvaltningschef ([113]). Alken-Maes har med hensyn til dette møde forklaret følgende ([114]):

»Under dette møde drøftede deltagerne fordelene ved en »hierarkisk tarif«, en mere gennemsigtig rabatpolitik og de logistiske aspekter af den nye tarifering. Alken-Maes viste sig at være fortaler for en åben logistisk tarif, mens Interbrew ikke ville anvende en gennemsigtig tarif over for alle sine kunder. Mødereferatet, der er udarbejdet af [Alken-Maes' forvaltningschef], angiver, at de to konkurrenter mente at måtte undersøge det »juridiske aspekt« ud fra den antagelse, at de »ville begynde sammen« den 1. januar 1997, og såfremt de to systemer »lignede hinanden for meget«. Et internt dokument fra Alken-Maes af 6. maj om den nye tarifstruktur henviser ligeledes til drøftelserne med Interbrew.

Den 7. maj giver [generaldirektøren for Alken-Maes] [Alken-Maes' forvaltningschef] til opgave at tage kontakt med [Interbrews direktør for food] som følge af en aftale mellem [generaldirektøren for Alken-Maes] og [Interbrews generaldirektør i Belgien], på grundlag af hvilken sidstnævnte har opfordret Alken-Maes til at søge oplysninger om dets (*NB*: Interbrews) tarif.

([109]) »À son retour, Monsieur [...] expose la position d'Interbrew concernant la politique tarifaire à Monsieur [...]. Monsieur [...] prend note qu'il faut un »accord de principe avec Interbrew pour le 10 février 1996«. Dans une note de la main de Monsieur [...], il note que l'étude tarifaire doit comprendre trois dimensions: logistique, purement tarifaire et commerciale. Une note de Monsieur [...] met en place un plan d'action au sein d'Alken-Maes et identifie les responsabilités de certains employés pour chaque aspect de l'étude afin de réagir rapidement à l'initiative d'Interbrew. Il est aussi décidé ... d'introduire la nouvelle tarification d'Alken-Maes au plus tôt le 1er janvier 1998, sur base d'une analyse du comportement des clients en 1997. Il y a sans doute eu une autre réunion entre Messieurs [...] et [...] en janvier ou en février. Des notes manuscrites de Monsieur [...] résument la position d'Interbrew concernant la structure des prix, les ristournes et la logistique. Dans une note du 15 février, le consultant Martichoux résume une conversation avec Monsieur [...] concernant l'avancement de l'étude tarifaire chez Interbrew. Le 1er mars, Martichoux présente son étude à Alken-Maes, dans laquelle il est noté qu'un accord avec Interbrew est possible sur la structure des prix et sur le calendrier. La note de présentation précise aussi qu'un accord avec Interbrew facilitera la mise en place du futur système. Cette présentation est suivie d'une autre les 15 et 16 avril 1996. Monsieur [...] apprend qu'Interbrew introduirait sa nouvelle tarification le 1er janvier 1997. Monsieur [...] demande à Monsieur [...] d'accélérer la mise en place d'un nouveau système de tarification afin de pouvoir l'introduire à la même date.«; se endvidere punkt 86 i klagepunktsmeddelelsen.

([110]) Brev, og bilag 25 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7483, 7518); se endvidere punkt 87 i klagepunktsmeddelelsen.

([111]) Bilag til svar fra Heineken af 11. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9946).

([112]) »Non-war agreement in Belgium«.

([113]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument AvW11, MV5 og FK2-13 (dok. 37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563), svar, og bilag 33 og 34 hertil, fra Alken-Maes af 10. december 1999 (dok. 37614 01391, 01953-01965), svar Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02009), bilag I.4 og I.5 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02613, 02617).

([114]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7882-7883).

> [Generaldirektøren for Alken-Maes] påpeger også over for [Alken-Maes' forvaltningschef], at han skal analysere Interbrews system, og at der ikke længere er behov for Martichoux's bistand, eftersom han vil bruge »de samme rammer« og vil basere sig på Interbrews system.« ([115]).

(87) Af mødereferatet, som det er udarbejdet af Alken-Maes (se betragtning 86) ([116]), fremgår det, at den nye tarif, som Interbrew vil tage i anvendelse er opbygget af tre elementer (rabatformer): logistik, mængde og individuel (afhængig af den enkelte kunde). I den forbindelse ser der ud til at være overensstemmelse mellem parterne om nogle principper, som f.eks. at rabatten bør afhænge af mængden, og at indkøbsprisen for horeca-sektoren altid skal være den samme som eller lavere end [...] (rabat altid [...] % højere). Endvidere tales der om opdelingen af specialøl i kategorier (med rabatter for hver enkelt i stedet for en ensartet rabat for alle specialøl, der aftages). Danone har i sin reaktion på klagepunktsmeddelelsen henvist til, at det er et markedsfaktum, at indkøbspriser for ølforhandlerne altid skal være [...] % lavere end indkøbspriserne for detailhandelen, på grund af de ekstra tjenester ølforhandlerne yder til udskænkningsstederne. Interbrew bemærker herom i sin reaktion på klagepunktsmeddelelsen, at det princip, at indkøbsprisen altid skulle være den samme som eller lavere for ølforhandleren end [...]. [...].

(88) Et resultat af den ovennævnte aftale mellem Interbrew og Alken-Maes er mødet den 30. maj 1996 mellem Interbrews direktør for food og Alken-Maes' forvaltningschef i Mechelen ([117]). Under dette møde drøfter man de allerede omtalte tarifelementer og måden, hvorpå kunderne skulle informeres ([118]). [...].

(89) Flere dokumenter skal i tid placeres mellem mødet den 30. maj 1996 og det følgende (dokumenterede) møde den 29. juli 1996. I forbindelse med disse dokumenter har Alken-Maes forklaret følgende ([119]):

> »Den 11. juni skriver Interbrew til alle sine kunder, herunder Alken-Maes, for at gøre dem opmærksom på indførelsen af de nye generelle betingelser og den nye tarif pr. 1. januar 1997. Et præsentationsnotat fra Martichoux af 26. juni henviser til kontakter mellem Alken-Maes og Interbrew og analyserer den holdning, som Alken-Maes må indtage i betragtning af Interbrews nye betingelser. Et internt notat fra Alken-Maes af 3. juli 1996, udarbejdet af [Alken-Maes' marketingdirektør], som vedrører fortjenesterne ved henholdsvis en »franco«-tarif og en »afhentnings«-tarif, henviser til en bemærkning fra [Interbrews direktør for food] vedrørende Interbrews nye tarif. Den 5. juli præsenterer Martichoux Alken-Maes for muligheden af at indføre en »afhentningstarif«. ... Den 25. juli beslutter Alken-Maes ikke at indføre en »basis-afhentningstarif«, efter at den samme idé er afblæst af Interbrew.« ([120])

([115]) »Lors de cette réunion, les participants discutent des mérites d'un tarif hiérarchisé, d'une politque de ristournes plus transparente et des aspects logistiques de la nouvelle tarification. Il apparaît qu'Alken-Maes est partisane d'un tarif logistique ouvert, alors qu'Interbrew ne désire pas appliquer un tarif transparent vis-à-vis de tous ses clients. Le procès-verbal de cette réunion, rédigé par Monsieur [...], indique que les deux concurrents estiment devoir examiner »l'aspect juridique« dans l'hypothèse où ils »commenceraient ensemble« le 1er janvier 1997 et si les deux systèmes »se ressemblent trop«. Un document interne d'Alken-Maes du 6 mai concernant la nouvelle structure tarifaire se réfère aussi à des discussions avec Interbrew. Le 7 mai, Monsieur [...] donne pour instruction à Monsieur [...] de prendre contact avec Monsieur [...], suite à un accord entre Messieurs [...] et [...] selon lequel ce dernier invite Alken-Maes à s'informer de son tarif. Monsieur [...] indique aussi à Monsieur [...] qu'il doit analyser le système d'Interbrew, et que l'aide de Martichoux n'est plus nécessaire car il veut utiliser le »même cadre« et se baser sur le système tarifaire d'Interbrew.«; se endvidere punkt 88 i klagepunktsmeddelelsen.

([116]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument AvW11 (dok. 37614 00117-00120); se endvidere punkt 89 i klagepunktsmeddelelsen.

([117]) Svar, og bilag 35 og 36 hertil, fra Alken-Maes af 10. december på begæring om oplysninger (dok. 37614 01391, 01966-01971), svar fra Interbrew af 23. december på begæring om oplysninger (dok. 37614 02010), bilag I.4 og I.5 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614, 02613, 02617); se endvidere punkt 90 i klagepunktsmeddelelsen.

([118]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument AvW17 3PS2 og MV7 (dok. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7883).

([119]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7883-7884) med henvisninger til følgende dokumenter. Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, document AVW36 (dok. 37614 00235-00241), MV8 til og med MV11 (00413-00459).

([120]) »Le 11 juin, Interbrew écrit à tous ses clients, dont Alken-Maes, pour leur signifier l'introduction de ses nouvelles conditions générales et de sa nouvelle tarification au 1er janvier 1997. Le 26 juin, une note de présentation de Martichoux se réfère à des contacts entre Alken-Maes et Interbrew, et analyse l'attitude qu'Alken-Maes doit adopter face aux nouvelles conditions d'Interbrew. Le 3 juillet, une note interne d'Alken-Maes, rédigée par Monsieur [...] concernant les mérites respectifs d'un tarif »franco« et d'un tarif »départ«, fait référence à des commentaires de Monsieur [...] (Interbrew) concernant la nouvelle tarification d'Interbrew. Le 5 juillet, Martichoux fait une présentation à Alken-Maes concernant la possibilité d'introduire un »tarif départ«. ... Le 25 juillet, Alken-Maes décide de ne pas introduire de tarif »base départ« suite à l'abandon du même projet par Interbrew«; se endvidere punkt 91 i klagepunktsmeddelelsen.

(90) I mødet den 29. juli 1996 deltager Interbrews direktør for food og generaldirektør, Alken-Maes' marketingdirektør og forvaltningschef ([121]). Af Alken-Maes' notater fra dette møde fremgår det, at ikke alene den tidligere omtalte rabatstruktur har været genstand for drøftelse. Også overgangsordningen ved indførelsen af den nye betingelse er blevet drøftet: »garanti: ... skal være samme beløb i '97 som i '96 (i absolutte tal)« ([122]).

(91) Den 19. september 1996 beslutter Alken-Maes at indføre sit nye logistiske system pr. 1 juli 1997. Den 27. november 1996 beslutter Alken-Maes at informere om sit nye system ved hjælp af præsentationer, der organiseres med bistand fra Martichoux. I anledning af mødet den 19. september har Alken-Maes' forvaltningschef den 9. december 1996 telefonisk kontakt med Interbrews direktør for food om en række spørgsmål fra Alken-Maes vedrørende tarifundersøgelsen ([123]).

(92) Den 11. oktober 1996 sender Interbrews COO Europe/Asia Pacific/Africa en fax til et medlem af en af de familier, der har aktier i Interbrew. Emnet for faxen er bl.a. de daglige relationer med Danone/Kronenbourg/Alken-Maes ([124]): »Vi har nu i et år talt om konstruktiv konkurrence i Belgien. Grundlæggende er der ikke sket noget. Og sandsynligvis skal ansvaret herfor deles. Vi vil forsøge at genstarte denne proces i næste uge.« ([125]).

4.3.2.5. Perioden 1997

(93) Resume

I 1997 ser det ud til, at kontaktintensiteten aftager, sandsynligvis fordi Interbrew har indført sine nye tariffer pr. 1. januar. I sidste ende begynder Alken-Maes, i modsætning til hvad der før var hensigten, med sine nye tariffer noget senere end Interbrew.

(94) Interbrews nye tariffer træder i kraft den 1. januar 1997 ([126]).

(95) Interbrews COO Europe/Asia Pacific/Africa og dets generaldirektør i Belgien har den 17. april 1997 i Paris et møde med generaldirektøren for Danones øldivision og generaldirektøren for Alken-Maes ([127]).

(96) Den daværende generaldirektør for Interbrew har om dette møde den 17. april bl.a. forklaret følgende ([128]):

> »Der var topmøder ... som jeg ikke deltog i. Efterfølgende havde vi »instruktionsmøder«, som vi alle sammen deltog i (general-managers og managers for food og horeca), efter at møderne på højere niveau havde fundet sted. ... Mødet den 17/4/97 i Paris er blot ét af de instruktionsmøder med Danone ([generaldirektøren for Danones øldivision] var til stede for Danone). Vi (»Belgien« og »Frankrig«, men hver for sig) skulle rapportere om synergier. På dette møde gennemgik vi P&L (Profit & Loss (resultatopgørelsen) linje for linje, og vi undersøgte systematisk, hvordan vi kunne sænke udgifterne og øge rentabiliteten. Temaerne var følgende: (1) produktion; (2) fælles distributionsplatforme; (3) bonus på prisen før eller efter punktafgifter (dette var også et CBB-emne); (4) marketing og investeringer i reklamer (»share of voice«); (5) vækst på ølmarkedet og metoder til mængdeforøgelse, ...«.

([121]) Svar, og bilag 37 og 38 hertil, fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01373, 01383, 01972-01975), brev, og bilag 42 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7884, 8509-8513); se endvidere punkt 92 i klagepunktsmeddelelsen.

([122]) Bilag 42 til brev fra Interbrew af 7. marts 2000 (dok. 37614 8512).

([123]) Brev, og bilag 42 og 44 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7884, 8513, 8528-8530) med henvisninger til følgende dokumenter.Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument AvW19 (dok. 37614 00150-00153) og dokument MV17 (dok. 37614 00532-00541); se endvidere punkt 93 i klagepunktsmeddelelsen.

([124]) Kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV18 (dok. 37614 8844-8845); se endvidere punkt 94 i klagepunktsmeddelelsen.

([125]) »We have been talking about a constructive competition in Belgium since 1 year now. Fundamentally nothing has happened. And most probably the responsibility for this is shared. We will try to restart this process in the following week.«

([126]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7884).

([127]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument DvE6 (dok. 37614 00271), svar, og bilag B25 hertil, fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02010-02011, 02115), bilag I.1 og I.4 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02595, 02613), bilag 10 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7443), brev, og bilag 32 hertil, fra Interbrew af 8. februar 2000 (dok. 37614 7484, 7525), brev, og bilag 7 hertil, fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 7553, 7589-7592), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7884), bilag 22 til svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 9896-9898); se endvidere punkt 97 i klagepunktsmeddelelsen.

([128]) Bilag I.4 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02609-02614), bilag 10 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7442-7447); se endvidere punkt 98 i klagepunktsmeddelelsen.

(97) Et internt notat fra Alken-Maes af 25. juni 1997 beskriver den faktiske anvendelse, af de tariffer, som Interbrew indførte pr. 1. januar 1997 og de konstaterede afvigelser derfra ([129]).

(98) I et andet internt notat af 4. august 1997 vurderer Alken-Maes situationen og henviser til eventuelle problemer med sammenslutningen af belgiske ølforhandlere, hvis disse skulle gå over til at indføre de nye tariffer ([130]).

(99) Ved brev af 1. september 1997 anmoder Interbrew sine kunder om at samarbejde om en evaluering af selskabets nye tariffer ([131]).

(100) I oktober 1997 beslutter Alken-Maes at indføre en ny logistisk tarif. Indtil november 1997 har Alken-Maes foretaget forsøg med de nye logistik- og salgstariffer ([132]). Alken-Maes' forvaltningschef har forklaret, at samarbejdet med Interbrew ophørte fra og med denne dato (november 1997) ([133]).

4.3.2.6. Perioden 1998

(101) Resume

I begyndelsen af 1998 finder der et møde sted mellem Interbrew og Alken-Maes, hvor der gøres status efter en række års samarbejde. I den forbindelse anføres det specifikt, hvad der er opnået siden gentlemanaftalen blev indgået i oktober 1994. Efter dette møde ser samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes ud til at ophøre.

(102) Den 1. januar 1998 indfører Alken-Maes sine nye logistiktariffer. Pr. 1. januar 1999 begynder Alken-Maes med sine nye salgstariffer ([134]).

([129]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument 2PS2 (dok. 37614 00318-00320), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7884-7885).

([130]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument 2PS2 (dok. 37614 00316-00317), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7885).

([131]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument AvW25 (dok. 37614 00208-00212), brev fra Interbrew af 7. marts 2000 (dok. 37614 7885).

([132]) Med logistiktarif menes den del af tarifsystemet, som bestemmes af kundernes »logistiske adfærd« og er relateret til bryggeriernes udgifter i forbindelse med denne adfærd; f.eks. mange små eller et par store bestillinger. Salgstarifferne omfatter resten af tarifsystemet.

([133]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7885); se endvidere punkt 102 i klagepunktsmeddelelsen.

([134]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7885).

(103) Den 28. januar 1998 mødes Interbrews horeca-salgsdirektør i Belgien og Alken-Maes' nye salgsdirektør i Anderlecht. Emnet for samtalen er de historiske relationer mellem Interbrew og Alken-Maes ([135]). Måske var generaldirektøren i Belgien og Interbrews direktør for food også til stede ved den lejlighed ([136]).

(104) Notaterne fra Interbrews salgsdirektør i Belgien om denne samtale lyder som følger ([137]):

»1. Emner

1. organisationsplanlægning
2. aktuelle sager

horeca	...
food	Limburg
	priser på dåser

3. generelt

2. aktioner 12.10.94

— stop for dyre angreb

— reducering af uproduktive udgifter

— stimulering af ølforbruget

gennemført:

- rabatter på nettopriser
- PKB-anvendelse (*NB*: Publicitair Krediet Bon, se endvidere betragtning 147)

udredning af gamle tvister

tariffer

fælles anliggender

([135]) Svar, og bilag II hertil, fra Interbrew af 23. december 1999, på begæring om oplysninger (dok. 37614 2011, 2015-2016) og bilag I.3 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02607-02608).

([136]) Bilag 21 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01859), bilag 12 til brev fra Alken-Maes af 2. februar 2000 (dok. 37614 7452); se endvidere punkt 105 i klagepunktsmeddelelsen.

([137]) Bilag II til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02015-02016); se endvidere punkt 106 i klagepunktsmeddelelsen.

- vedligeholdelse af udskænkningsinstallationer

respekt for hinandens forpligtelser

ikke-angrebspagt

- standardisering af emballage

ikke gennemført

- regulering af investeringer
- andre aktørers deltagelse
- udvendige reklamer

horeca-målsætninger

»overholdelse af forpligtelser og leverancerettigheder

regulering af investeringer

holdning/aktioner i forhold til praksis hos små bryggerier og handelsmærker ...« ([138])

3. horeca-forhandlinger

— 3 × årligt formel forhandling med dagsorden

— direkte kontakt om tunge sager og konkurrence på nationale kunder ...«.

(105) Den person, der på det tidspunkt var Interbrews salgsdirektør for horeca-sektoren i Belgien, har forklaret desangående ([139]):

»Det aktstykke, der er dateret 28/01/98, er mine notater om et møde ... med [...], AM's nye salgsdirektør (horeca og food). Han vidste åbenbart intet om fortiden. Jeg havde derefter ingen som helst kontakt med AM, og der kom intet ud af det møde. Hverken AM eller vi var i 1998 endnu sat under pres ovenfra, og der skete således ikke mere.«

Den person, der var til stede på vegne af Alken-Maes ved det møde, skriver herom ([140]):

»Som De ved, har jeg altid været forsigtig og skeptisk over for den største konkurrent til Alken-Maes. De få citerede samtaler har for øvrigt ikke ført til et eneste konkret resultat.«

4.3.3. *Beskrivelse af de faktiske omstændigheder — supplerende forklaringer*

(106) Foruden de faktiske omstændigheder, der kan relateres direkte til bestemte møder eller begivenheder, har såvel Interbrew, og en række (tidligere) medarbejdere i Interbrew, der har spillet en vigtig rolle, som Alken-Maes afgivet mere generelle forklaringer om, hvad der foregik i perioden 1992-1998.

4.3.3.1. Individuelle forklaringer

(107) Interbrews generaldirektør i Belgien, senere COO Europe/Asia Pacific/Africa, forklarede ([141]):

»Der var ganske rigtigt regelmæssige kontakter og møder mellem ITW og AM/Kronenbourg/Danone. ITW's hensigt var at skabe goodwill for Danone med henblik på en fusion og/eller overtagelse af dets ølaktiviteter. Strategien går ud på at snakke, at snakke meget og at aftale foranstaltninger, hvorved man kan skabe fælles værdi.

...

Foranstaltninger til at holde aggression/udgiftseksplosion i ave (»Université de Lille«).

Initiativet kom fra AM og således fra Danone. Man ønskede i Belgien en vis balance med Frankrig, hvor ITW stod meget svagt. Der foregik tydeligvis en afpresning over for Frankrig. Vi frygtede gengældelsesforanstaltninger i Frankrig. Derfor ville vi også strukturelt afskære »forbindelsen« til Frankrig ved at frigøre AM fra Danone. Spørgsmålet var: hvilke foranstaltninger kunne vi iværksætte for at holde udgiftseksplosionen i ave:

— Investeringer i caféer

— Salgsfremstød inden for food.

([138]) »respect des obligations et droit de livraison, régulation des investissements, attitude/actions envers pratiques petits brasseurs et private labels ...«.

([139]) Bilag I.3 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02607-02608); se endvidere punkt 107 i klagepunktsmeddelelsen.

([140]) Bilag 21 til svar fra Alken-Maas af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01859); se endvidere punkt 107 i klagepunktsmeddelelsen.

([141]) Bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02586-02590); se endvidere punkt 109 i klagepunktsmeddelelsen.

Dette blev fulgt op af de kommercielle tjenester, hver med sin modpol. Vi mødtes hver anden måned for at drøfte de fremskridt, der blev gjort i disse sager.

Vi opnåede ganske få resultater.

I Horeca har der været aftaler om de »nationale kunder« og om begrænsning af investeringerne, men det er aldrig lykkedes [horeca-salgsdirektør i Belgien] at gennemføre disse ... .

I food blev priserne fastsat af ([direktøren for food, senere Interbrews generaldirektør i Belgien] med [Alken-Maes' marketingdirektør]), men heller ikke disse aftaler blev overholdt ... .

Hvad angår tarifferne, har jeg ikke personligt fulgt op på dem. Jeg ved, at der har været forhandlinger. Meningen var på et vist tidspunkt at gøre det sammen med AM, men de blev ikke færdige. ITW gik så videre, og AM fulgte efter. ...«.

(108) Interbrews salgsdirektør for horeca i Belgien forklarede ([142]):

»Udtrykket »Université de Lille« stod oprindelig for en markedsadfærd, hvor vi skulle opføre os som »gentlemen«. Konkurrere, men uden at overdrive. Meget senere har det haft den betydning at bevare balancen mellem markedsforholdene i Belgien og det, der skete i Frankrig.«

(109) Interbrews direktør for food, senere generaldirektør i Belgien forklarede ([143]):

»Hvad angår gennemførelserne, har vi gjort meget i food, meget mere end i horeca, hvor der i virkeligheden er sket meget lidt eller slet intet.

I food blev der truffet aftaler om:

— Rabatter til forbrugerne i forbindelse med salgsfremstød (f.eks. 5+1 gratis)

— Salgsmæssige anliggender (f.eks. kuponværdien ved demonstrationer)

— Brochurefrekvens (f.eks. max. 10 brochurer hos GIB, for øl i kasser).

[Alken-Maes' marketingdirektør] talte også en hel del om standardisering af emballage (fælles ansvar for standardiseringsprojektet i CBB).

Det forhindrede ikke, at vi også var meget prisaggressive, og at der også, navnlig fra 1994, var tale om en kraftig konkurrence. Nielsen-statistikkerne beviser dette. ...«.

Og i svaret på en begæring om yderligere oplysninger, præciserer han ([144]):

»I perioden (foråret '96) ... søgte vi mulige bedre anvendelser af vores kommercielle midler med henblik på atter at øge vores ølvolumen.

Konkrete aftaler:

— Ved et salgsfremstød for en »multi-pack« (f.eks. 6 flasker i en clips) begrænser vi os til 5+1 gratis i stedet for 4+2 [...]. For specialøllene var minimum 3+1 (4-clips)

— Ved demonstrationer og smagninger af vores produkter i supermarkeder og lavprisvarehuse i weekenderne (åbninger, fødselsdage) skulle vi begrænse os til at udlevere en værdikupon på 30 BEF (= fratrækkes ved kassen) ...

— I samme ånd blev der også pålagt mere disciplin vedrørende investeringerne i indlæg i omdelte reklamer og den minimale brochurepris ved salgsfremstød (ikke for hyldepriser) ... . [...]. Desuden tilstræbte man, at de allerede aggressive

([142]) Bilag I.3 til brev fra Interbrew af 14. januar 1999 (dok. 37614 02605-02608); se endvidere punkt 110 i klagepunktsmeddelelsen.

([143]) Bilag I.4 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02610-02614); se endvidere punkt 111 i klagepunktsmeddelelsen.

([144]) Bilag 10 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7443-7447); se endvidere punkt 111 i klagepunktsmeddelelsen.

brochurepriser ved salgsfremstød (op til 249 BEF for Maes) ikke dalede yderligere, og at man fik en minimum-brochurepris ved salgsfremstød fra vores kunder.«

(110) Direktøren for food, tidligere aktiv i Interbrews afdeling for direkte distribution i Belgien forklarede ([145]):

»Jeg blev klar over, at der regelmæssigt blev ført samtaler med Alken-Maes, og at man regelmæssigt ringede til hinanden. På mit spørgsmål, om dette nu også var lovligt, oplyste [Interbrews generaldirektør i Belgien] mig om, at dette ikke var et problem. Desuden fik jeg at vide, at dette passede ind i bredere belgisk-fransk sammenhæng ... .«

Og i svaret på en begæring om yderligere oplysninger, med overskriften »Samordning af food-plan med hensyn til fremstødsmæssigt pres« ([146]) hedder det:

»Som det allerede tidligere er oplyst, drejede det sig her om trykning af brochurer (dvs. antal brochurer pr. periode), prisniveau i salgsfremstød og antallet af »gadgets«. Ud fra hukommelsen, og så vidt jeg ved, drejede det sig i '96 om salgsfremstødspris. I '97 om antallet af brochurer, prisniveauer og »gadgets«.«

4.3.3.2. Generelle forklaringer

(111) Interbrew har indrømmet eksistensen af følgende fremgangsmåder ([147]):

»Samordning med BSN (senere Danone) og/eller Kronenbourg om den konkurrencemæssige adfærd og samarbejde på det belgiske marked fra omkring marts 1993 til januar 1998 ... inklusive:

— samordnede foranstaltninger i horeca-sektoren (reducering af uproduktive investeringer, reducering af reklameudgifter, fadølsservice ...

— respekt for hinandens eksklusive leveringsaftaler

— markedsdeling med hensyn til nationale kunder

— aftaler om salgsfremstød i detailhandelen

— udveksling af oplysninger om strukturen i det nye tarifsystem (1996).« ([148]).

(112) Alken-Maes har anført, at de i slutningen af 1994 var inddraget i ([149]):

»en ikke-angrebspagt, reducering af kommercielle investeringer i horeca-sektoren og udvendige reklamer, samt en samordning af tariffer. Den korrekte gennemførelse af aftalen skal have været genstand for en procedure med regelmæssige konsultationer mellem lederne af de to virksomheder.« ([150]).

»Der har fundet en lang række møder sted mellem Alken-Maes' medarbejdere, navnlig [generaldirektøren], befuldmægtiget administrator mellem 1992 og 1998, og medarbejdere i Interbrew, navnlig [de respektive generaldirektører], hvor distributionen og salget af øl i Belgien har været genstand for samordning.« ([151]).

([145]) Bilag I.5 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02616-02618); se endvidere punkt 112 i klagepunktsmeddelelsen.

([146]) Bilag 12 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7451-7454).

([147]) Brev fra Interbrew af 29. februar 2000 (dok. 37614 7696-7697).

([148]) »Concertation with BSN (later Danone) and/or Kronenbourg about competitive behaviour and co-operation on the Belgian market (as from about March 1993 to January 1998) ..., including: *concerted measures in Horeca (reduction of unproductive investments, reduction of advertisement spendings, draught services...). *respect of each other's ties. *market sharing in respect of national accounts. *agreements on promotions in the food market *exchange of information about the structure of the new tarification system (1996).«

([149]) Brev fra Alken-Maes af 27. december 1999 (dok. 37614 02521-02523), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7880).

([150]) »(...) un pacte de non-agression, de limitation des investissements commerciaux dans le domaine de l'horeca et de la publicité extérieure, et une concertation tarifaire. La bonne application de l'accord aurait fait l'objet d'une procédure de consultation régulière directement entre les dirigeants des deux sociétés.«

([151]) »Il y a eu de nombreuses réunions entre des collaborateurs d'Alken-Maes et principalement Monsieur [...], alors administrateur délégué, entre 1992 et 1998 avec des collaborateurs d'Interbrew, principalement Messieurs [...] et [...], durant lesquelles la distribution et la vente de bière en Belgique ont fait l'objet d'une concertation.«; se endvidere punkt 114 i klagepunktsmeddelelsen.

4.4. **Den gensidige udveksling af oplysninger mellem Interbrew og Alken-Maes**

(113) Resume

Det fremgår af en lang række dokumenter, at Interbrew og Alken-Maes udvekslede detaljerede salgsoplysninger på månedlig basis ([152]). Alken-Maes og medarbejdere fra Interbrew har forklaret, at denne udveksling startede på Interbrews initiativ ([153]). Ifølge både Interbrew og Alken-Maes startede denne udveksling af oplysninger i hvert fald i slutningen af 1991 på basis af en mundtlig aftale. De dertil udpegede kontaktpersoner hos Alken-Maes og Interbrew videregav oplysningerne til hinanden telefonisk ([154]). Det system til udveksling af oplysninger, der fandtes mellem Interbrew og Alken-Maes var nyttigt ved gennemførelsen af de ovenfor (i afsnit 4.3) beskrevne aftaler.

(114) Det er ikke klart, hvornår udvekslingen af oplysninger præcis startede. Forklaringerne herom divergerer. Skønt nogle få forklaringer tyder på, at udvekslingen allerede startede i 1989 ([155]), er Kommissionen i besiddelse af beviser for, at udvekslingen af oplysninger i hvert fald startede i slutningen af 1991. Ifølge Interbrew har dette været i december 1991, ifølge Alken-Maes i november 1991. Den første udveksling af oplysninger vedrører udviklingen af det samlede salg (horeca og food tilsammen) af pilsner og alkoholfri øl (»n.a.«) i procent i november og oktober 1991 ([156]).

(115) Fra april 1992 bliver også salget i volumen (og ikke længere blot udviklingerne i procent) udvekslet for pilsner, alkoholfri øl og alkoholsvage (light) øl. Salget opdeles desuden efter distributionskanal og emballageform (hhv. »food« (detailhandel) og »trad.« (horeca) og »barrels« (fade) og »others« (øvrige emballageformer). Den 22. april 1992 udbredes således oplysningerne om marts 1992 inden for Interbrew ([157]). Så bliver også de historiske salgsdata for 1991 videregivet ([158]).

(116) I hvert fald fra oktober 1992 udveksles der hver måned oplysninger om salget i volumen i alle segmenter ([159]). Data for september 1992 meddeles internt hos Interbrew den 15. oktober ([160]). Denne periode på ca. 2 ugers tidsforskel mellem slutningen af måneden og udveksling af oplysninger om denne måned, håndhæves til afslutningen på udvekslingen af oplysninger ([161]).

(117) Fra april 1994 omfatter tallene fra Interbrew ikke længere de mængder, der er produceret af Interbrew på licens og solgt gennem tredjemand (det vedrører her mærkerne Carlsberg og Tuborg) ([162]).

(118) Fra 1997 skelnes der i dataene mellem bryggeriernes egne mærker og de af dem producerede distributionsmærker (handelsmærker) ([163]).

(119) Mandag den 8. september 1997 finder et møde sted mellem Alken-Maes' forvaltningschef og Interbrews marketing information manager og en anden marketingmedarbejder, hvor udvekslingen af oplysninger bliver drøftet ([164]). Alken-Maes har forklaret følgende om dette møde ([165]):

»... den 8. september 1997 havde [Alken-Maes' forvaltningschef] på anmodning fra [generaldirektøren for

([152]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument FK2-1 (dok. 37614 00597), NvHR4-NvHR26 (dok. 37614 00599-01038), bilag 1-11 til svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01406-01845), bilag III og A.1-A.3 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02017-02029).

([153]) Bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02587) og bilag 18 til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 07682); brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 07868-07885).

([154]) Svar Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01370-01374), svar Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01982-01983).

([155]) Bilag I.5 og I.6 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02616-02618).

([156]) Svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01370-01371), svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01982, 02022).

([157]) Bilag A.2 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02023-02024).

([158]) Svar fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01371), kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument NvHR26 (dok. 37614 01033-01038).

([159]) Pilsner, alkoholfri øl, light-øl, taffeløl, premium pilsner, amber, abdij/trappist, geuze/fruit, zuur bier, witbier, zwaar blond, regionale øl og engelsk øl.

([160]) Bilag A.3 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02025-02029).

([161]) Se bilag III til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger; notatet er dateret 12. juli 1999 og vedrører oplysninger om 1999 (dok. 37614 02017-02021).

([162]) Svar, og bilag 10 hertil, fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01371 og 01834).

([163]) Svar, og bilag 11 hertil, fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01371 og 01842-01845).

([164]) Svar, og bilag 40 hertil, fra Alken-Maes af 10. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 01373-01374 og 01978).

([165]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7848-7865).

Alken-Maes] et møde med [Interbrews marketing information manager og en anden marketingmedarbejder] på restaurant Le Roi d'Espagne i Bruxelles med henblik på at undersøge, hvorledes man bedst kan tage højde for salget af handelsmærkeøl i de statistiske data, som hver måned udveksles mellem Interbrew og Alken-Maes. Under mødet diskuterede man også den generelle segmentering af dataene. Ifølge [Alken-Maes' forvaltningschef] fulgte dette møde efter Interbrews indtræden i segmentet for produktion af handelsmærkeøl. Interbrew ønskede at kunne følge udviklingen af virksomhedens andel i salget inden for dette segment, hvor man mente at kunne opnå den samme markedsandel som for salget af øl under egne mærker.« ([166]).

(120) Det fremgår af forskellige dokumenter, at der nogle gange har været telefonisk kontakt om en mere effektiv udveksling af oplysninger ([167]). Således drøftede man i begyndelsen af 1999 en yderligere opdeling af pilsnertallene efter emballagetype. Til at begynde med opnås der enighed herom mellem Interbrews og Alken-Maes' salgsdirektører. Denne mundtlige aftale blev imidlertid aldrig gennemført.

(121) Ved brev af 5. november 1999 meddelte Alken-Maes Interbrew: »at vi den 27. oktober 1999 har besluttet at sætte en stopper for meddelelsen af vores månedlige salgstal« ([168]).

(122) Interbrews forhenværende generaldirektør i Belgien har bl.a. forklaret følgende om udvekslingen af oplysninger ([169]):

»Så vidt jeg husker, blev dette system igangsat af [den daværende generaldirektør i Belgien] i 1992. ... Formålet var at få hurtigere og mere nøjagtige oplysninger for såvel horeca som food. ... Der var ganske vist andre statistikker på markedet, men de var mindre pålidelige og også mere langsommelige. ... Der var også de statistikker, vi modtog fra CBB. Disse var imidlertid meget mere langsommelige, for de var kun kvartårlige. Tallene blev aldrig som sådan diskuteret med AM. Dog blev der fra tid til anden givet en generel kommentar til tendensen. Dette faldt inden for rammerne af aftalen [Danones »président directeur général«] om, at vi havde interesse i at foretage en »rolig tilgang« til markedet. Vi så derfor på disse data for at spørge os selv, hvorfor ITW klarede sig godt på et bestemt område og AM mindre godt osv. ...«.

(123) Foranlediget af mere uddybende spørgsmål, som Kommissionen pr. fax af 21. januar 2000 stillede Interbrew ([170]), er denne forklaring uddybet som følger ([171]). Som svar på spørgsmålet, om udvekslingen af oplysninger blev brugt til at kontrollere, at aftaler med Alken-Maes blev opfyldt, lød svaret:

»Nej. Skønt Kronenbourg havde anmodet om det, var der ikke truffet aftaler om markedsandele. Derfor var kontrol ikke nødvendig. Når der blev fremsat kommentarer indebar det da heller ikke, at der blev givet interne instrukser på grundlag af tallene. Det drejede sig om kommentarer til tallene. Disse blev imidlertid aldrig sat i forbindelse med aktioner«.

(124) Interbrews direktør for food, senere generaldirektør i Belgien, har bl.a. forklaret ([172]):

»Jeg havde kendskab til systemet med udveksling mellem ITW og AM. Vi holdt øje med det, for det var praktisk og hurtigt. ... Vi bearbejdede oplysningerne så detaljeret som muligt for at have en god »market intelligence«. Vi kendte vores markedsandel i Belgien ned til en tiendedel point. De oplysninger, vi fik, var meget betydningsfulde. Vi kiggede først på disse oplysninger, så på CBB og derefter på Nielsen (hvor det fandtes). Vi brugte navnlig disse dokumenter til en vurdering af markedet. Disse oplysninger har

([166]) »(...) le 8 septembre 1997, suite à la demande de Monsieur [...], Monsieur [...] a rencontré Messieurs [...] et [...] d'Interbrew au restaurant Le Roi d'Espagne à Bruxelles afin d'examiner la meilleure façon de prendre en compte les ventes des produits sous marques de distributeurs dans les données statistiques échangées mensuellement entre Interbrew et Alken-Maes. Lors de cette rencontre, la segmentation générale des données a aussi été discutée. D'après Monsieur [...], cette réunion fait suite à l'entrée par Interbrew dans le segment de la production de bière vendue sous des marques de distributeurs. Interbrew désirait pouvoir suivre l'évolution de sa part des ventes dans ce segment, dans lequel elle espérait obtenir la même part que pour ses ventes de bière sous ses marques propres.«; se endvidere punkt 121 i klagepunktsmeddelelsen.

([167]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument NvHR26 (dok. 37614 00963-00965).

([168]) Bilag til brev fra Alken-Maes af 5. november 1999 til Europa-Kommissionen (dok. 37614 01343-01345).

([169]) Bilag I.1 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 til Europa-Kommissionen (dok. 37614 02586-02587); se endvidere punkt 124 i klagepunktsmeddelelsen.

([170]) Fax fra Europa-Kommissionen af 21. januar 2000 (dok. 37614 02675-02681).

([171]) Bilag 2 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 til Europa-Kommissionen (dok. 37614 7333-7337); se endvidere punkt 125 i klagepunktsmeddelelsen.

([172]) Bilag I.4 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 til Europa-Kommissionen (dok. 37614 02610-02611); se endvidere punkt 126 i klagepunktsmeddelelsen.

imidlertid ikke påvirket nogen beslutninger. Den store konkurrent var ikke AM, men handelsmærkerne. ...«.

(125) Interbrew har anført ([173]), at man erkender eksistensen af »udvekslingen af oplysninger med Alken-Maes: samlede salgsmængder på det belgiske marked (december 1991; månedlig udveksling af volumener for pilsner og alkoholfri øl (fra begyndelsen af 1992). Fra oktober 1992 til og med november 1999: månedlig udveksling af oplysninger om alle segmenter (volumener)« ([174]).

4.5. **CBB-møderne**

(126) Resume

I perioden fra oktober 1990 til juni 1997 fandt der en lang række møder sted i arbejdsgrupper, hvor medlemmerne af CBB drøftede tarifstrukturen og andre kollektive foranstaltninger. Her drejer det sig navnlig om møder i arbejdsgruppen »Tarifstruktur« også kaldet »Prisstruktur«, og de respektive opfølgere dertil, nemlig arbejdsgruppen »Visie 2000« og udvalget »Markedspolitik«. I arbejdsgruppen »Visie 2000«, udvalget »Markedspolitik« og de dertil hørende underudvalg spiller Interbrew og Alken-Maes en fremtrædende rolle.

(127) Indtil august 1993 foregår der diverse drøftelser i CBB's arbejdsgruppe »Prisstruktur« eller »Tarifstruktur«. Arbejdsgruppen mødes i 1990 og 1991 ca. ti gange. I 1992 og første halvdel af 1993 synes arbejdsgruppens aktiviteter at være aftaget ([175]). En medarbejder i Interbrew er det meste af tiden formand for arbejdsgruppen. Alken-Maes repræsenteres i arbejdsgruppen af en salgsdirektør ([176]).

(128) Fra og med mødet den 4. august 1993 kaldes arbejdsgruppen »Prisstruktur« for »Visie 2000«. Arbejdsgruppen består af Interbrews direktør for food, to medarbejdere fra Alken-Maes, salgsdirektøren i Haacht og en medarbejder fra CBB ([177]). Under dette første møde under det nye navn taler man om harmonisering af de eksisterende tarifstrukturer for leveringer til detailhandelen i og uden for Belgien. For horeca-sektoren aftaler man at foretage rabatberegningen på samme måde som for detailhandelen ([178]).

(129) På arbejdsgruppens møde den 15. oktober 1993 spekulerer man over en undersøgelse, der skal udføres med bl.a. følgende målsætninger: »at få indsigt i den eventuelle fremtidige kommercielle udvikling af ølforhandlerstrukturen og horeca-sektoren« og »at studere ad hoc-problemer: — parallelimport ...« ([179]). I CBB-dokumenter af 9. og 12. november 1993 beskrives senere opstillinger af projektet »Scenario 2000«. Som kontekst nævnes bl.a.:

»2. Åbning af EU-grænserne.

Resultat:

— ændring af prisstrukturen

— parallelimport

— udenlandsk indblanding

3. Professionelle forskelle — sammenligning af Belgien med vores nabolande (Nederlandene og Frankrig).

Som målsætning for projektet nævnes bl.a. »Indsigt i den nuværende og fremtidige udvikling af ølhandelen og horeca-sektoren i Belgien med henblik på som bryggerier at kunne opbygge vores handelsstrategi på mellemlang sigt.«« ([180]).

(130) Projektet bliver til sidst udført af Arthur D. Little på bestilling fra CBB. I undersøgelsen »Scenario 2000« bliver det belgiske marked sammenlignet med det nederlandske og det franske bl.a. på tarifområdet, distributionssystemerne, investeringerne i horeca-sektoren og de belgiske, nederlandske og franske ølforhandleres overskudsmarginer ([181]).

([173]) Brev fra Interbrew af 29. februar 2000 med bilag i form af en erklæring fra virksomheden dateret 28. februar 2000 (dok. 37614 7689-7700).

([174]) »Exchanges of information with Alken-Maes: total volumes of sales of beer on the Belgian market (December 1991); monthly exchanges on volumes for pils and non-alcoholics (as from early 1992). As from October 1992 until November 1999: monthly exchanges of information on all segments (volumes).«

([175]) Brev, og bilag 1-30 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Se endvidere punkt 129 i klagepunktsmeddelelsen.

([177]) Se endvidere punkt 130 i klagepunktsmeddelelsen.

([178]) Brev, og bilag 31 dertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7879, 8065-8067).

([179]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK18 (dok. 37614 01275-01283).

([180]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK16 (dok. 37614 01268-01272), bilag 32 til brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 8069-8072).

([181]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7879).

(131) Arbejdsgruppen »Visie 2000« følger projektet. Den 17. januar ([182]), den 22. februar ([183]), den 24. maj ([184]) og den 25. august 1994 ([185]) finder der i den forbindelse møder sted i arbejdsgruppen.

(132) I referatet fra CBB's bestyrelse af 21. september 1994 står der under overskriften »Visie 2000«: »Formanden minder om, at Rådet i forbindelse med åbning af grænserne og i betragtning af parallelhandelens tiltagen, har besluttet at give Arthur D. Little til opgave at udarbejde en rapport om prisstrukturen i Belgien og vores nabolande ...« ([186]) Den 26. oktober 1994 drøftes rapporten fra Arthur D. Little nærmere i CBB's bestyrelse ([187]).

(133) Af diverse dokumenter fremgår det, at Interbrew og Alken-Maes, i forbindelse med de bilaterale kontakter mellem dem, gjorde fælles sag og så fordelene ved at iværksætte visse initiativer inden for CBB. I et internt dokument fra Interbrew, hvori der refereres fra et møde med Alken-Maes den 29. august 1994 fastslås det ([188]):

> »... 3. Vi blev enige om, at drøftelsen i CBB om Arthur D. Little's Horeca 2000-projekt kan være et godt forum til undersøgelse af metoder og midler til at reducere driftsudgifterne ved handel med horeca ... .« ([189]).

(134) Også i flere andre dokumenter, der navnlig vedrører aftalerne mellem Interbrew og Alken-Maes, henvises der til mulighederne for, at de to bryggerier realiserer en del af deres fælles målsætninger og aftaler gennem CBB ([190]).

([182]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK15 (dok. 37614 01266-01267).
([183]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokumenter ROK13 (dok. 37614 01255) og ROK14 (dok. 37614 01256-01265).
([184]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK12 (dok. 37614 01230-01254).
([185]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK10 (dok. 37614 01222-01224).
([186]) Bilag 12 til svar fra CBB af 24. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02226).
([187]) Bilag 12 til svar fra CBB af 24. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02222).
([188]) Bilag II til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02014); se endvidere betragtning 58.
([189]) »(...) 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little Horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce cost of doing business in Horeca.«
([190]) Bilag B5, B9 og B11 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066); se endvidere betragtning 58 og 66.

(135) Slutresultaterne af »Scenario 2000«-undersøgelsen fremlægges den 22. november 1994 for CBB af Arthur D. Little ([191]).

(136) Arbejdsgruppen mødes atter den 12. december 1994. Nu bliver rapporten brugt som udgangspunkt for yderligere drøftelser. Blandet andet behandles den rolle, som de forskellige aktører i distributionskæden spiller, og den dertil hørende belønning/tarifstruktur såvel som de investeringer i salgsfremstødsmateriale i horeca-salgsstederne, der burde være baseret på fadølssalget ([192]).

(137) Arbejdsgruppen »Visie 2000« mødes den 17. ([193]) og den 31. januar 1995. På det sidste af disse to møder oprettes forskellige underudvalg, der skal beskæftige sig med cirka seks konkrete anliggender, herunder ([194]):

> »... 4. Investeringer i reklameartikler: (glas og papbrikker)
>
> (formand: [Alken-Maes' horeca-manager])
>
> Mål:
>
> — forhindring af konkurrence på dette område
>
> — harmonisering
>
> 5. Forvaltning af franco/afhentnings-tariffer:
>
> (formand: [generaldirektøren for Alken-Maes])
>
> Mål:
>
> — situationen i tilgrænsende lande
>
> — »afslutning« af de logistiske godtgørelser
>
> — fastsættelse af normer for transportører

([191]) Bilag 36 til brev fra Interbrew af 7. marts 2000 (dok. 37614 8363-8443).
([192]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK8 (dok. 37614 01214-01216), kontrolundersøgelse hos Interbrew, dokument MV11 (dok. 37614 8802-8804).
([193]) Bilag 15 til svar fra CBB af 24. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02493).
([194]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK7 (dok. 37614 01211-01213), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7880); se endvidere punkt 139 i klagepunktsmeddelelsen.

6. Investeringer i salgsstederne:

(formænd: [Interbrews salgsdirektør for horeca i Belgien og Alken-Maes' horeca-manager])

Mål:

— konkrete anbefalinger

— problemer og muligheder« ([195]).

(138) Et mere alment dokument med titlen »Visie« rundsendes den 25. januar til debat på mødet den 15. februar. Som målsætninger for arbejdsgruppen nævnes ([196]):

»Fastlæggelse af den rolle, som hvert led i distributionskæden, skal spille

Fastlæggelse af rammer, som giver hver enkelt partner den korrekte godtgørelse i forhold til den pågældendes faktiske rolle ...« ([197]).

(139) Inden for rammerne af underudvalg 5, som generaldirektøren for Alken-Maes er formand for, bliver der den 16. februar 1995, kort efter det i betragtning 138 omtalte møde i arbejdsgruppen den 15. februar 1995, udsendt et spørgeskema til Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly og Moortgat om den logistiske situation i bryggerierne ([198]).

(140) Underudvalg 6, »Investeringer i salgssteder«, genoptager den undersøgelse, der i sin tid blev påbegyndt af arbejdsgruppen »Prisstruktur« med henblik på harmoniseringen af investeringerne i horeca-sektoren. I den forbindelse inddrages konsulentfirmaet Opdebeeck ([199]).

(141) Den 30. marts 1995 finder endnu et møde sted i arbejdsgruppen »Visie 2000«. Af rapporten fra underudvalget fremgår det bl.a., at planerne for underudvalg 4 (Investeringer i reklameartikler) bliver mere konkrete, og at aktiviteterne i underudvalg 5 midlertidigt suspenderes for at give medlemmerne lejlighed til at tænke nærmere efter ([200]).

(142) Resultaterne af aktiviteterne i »Visie 2000« drøftes på et møde den 18. april 1995, hvor Interbrews generaldirektør i Belgien, horeca-salgsdirektøren i Belgien og direktøren for food og Alken-Maes' generaldirektør, horeca-manager og food-manager er til stede ([201]).

(143) Den 7. juli 1995 er der på ny et møde i arbejdsgruppen »Visie 2000« ([202]). På dette møde underskrives konklusionerne fra underudvalg 4 (Investeringer i reklameartikler) af den samlede arbejdsgruppe. Den vigtigste konklusion er, at bryggerierne bør anvende et normeret beløb på 60 BEF pr. hektoliter til investeringer. Aktiviteterne i underudvalg 5 (Forvaltning af franco/afhentnings-tariffer) er stadig suspenderet. I underudvalg 6 (Investeringer i salgsstederne) er der enighed om, at udgangspunktet er fælles rationalisering af investeringerne, men der er uenighed om den procedure, der skal følges.

(144) Som noget nyt overvejer man også at begrænse udvendige reklamer. Til det formål nedsættes et særskilt underudvalg under formandskab af generaldirektøren for Alken-Maes. I referatet er medtaget følgende bemærkning: »De foranstaltninger, som er gengivet i dette dokument, kan kun iværksættes under forbehold af overensstemmelse med belgisk og europæisk lovgivning« ([203]).

(145) I juli 1995 modtager Alken-Maes en kopi af et præsentationsnotat fra Interbrews direktør for food til CBB angående Interbrews nye kommercielle politik ([204]). Deri forklares Interbrews aktuelle prisstruktur og ulemperne derved, og det konkluderes, at en ny tarifstruktur er nødvendig. Formålet med forslaget er at opnå »priskonkurrence på et højere niveau«. Der henvises endvidere

([195]) »4. Investissements dans les articles publicitaires: (verres et sous-bocs), (Président: [...]), But: *éviter la concurrence dans ce domaine, *harmonisation, 5. Gestion de la tarification franco/enlèvement, (Président: Mr [...]), But: *situation dans les pays limitrophes et possibilité d'harmonisation, *»mise au point« des indemnités logistiques, *fixation des normes pour transporteurs, 6. Investissements dans des points de vente: (Présidents: [...] et [...]), But: *recommandations concrètes, *problèmes et opportunités)«.

([196]) Bilag 15 til svar fra CBB af 24. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02493-02513).

([197]) »Établir le rôle de chaque maillon de la chaîne de distribution, établir un cadre qui rémunérera correctement chaque partenaire en fonction du rôle effectif qu'il joue ...«.

([198]) Bilag 14 og 15 til svar fra CBB på begæring om oplysninger af 24. december 1999 (dok. 37614 02490-02513), brev, og bilag 38 hertil, fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614, 7880, 8444-8493); se endvidere punkt 140 i klagepunktsmeddelelsen.

([199]) Brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7880).

([200]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK6 (dok. 37614 01208-01210).

([201]) Bilag B19 til svar fra Interbrew af 23. december 1999 på begæring om oplysninger (dok. 37614 02093); se endvidere betragtning 73; se endvidere punkt 143 i klagepunktsmeddelelsen.

([202]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument ROK15 (dok. 37614 01200-01207).

([203]) »Les mesures reprises dans ce document ne pourront être envisagées que sous réserve de leur conformité à la législation belge et européenne.«; se endvidere punkt 144 i klagepunktsmeddelelsen.

([204]) Kontrolundersøgelse hos Alken-Maes, dokument MV12 (dok. 37614 00460-00471), brev fra Alken-Maes af 7. marts 2000 (dok. 37614 7881); se endvidere punkt 145 i klagepunktsmeddelelsen.

til, at en grundforudsætning for succes er, at »alle belgiske ølleverandører arbejder på samme måde (CBB)«.

(146) Ifølge en forklaring fra Interbrews daværende direktør for food, daterer det under betragtning 145 notat fra 8. december 1994, og det er også efter drøftelse med kunder forelagt medlemmerne af CBB. Ad denne vej har notatet yderligere tjent som grundlag for diverse drøftelser i (blandt andet) udvalgene under CBB ([205]).

(147) På mødet i udvalget »Markedspolitik« den 9. januar 1996 bekræftes det af medlemmerne, at leveringen af reklamemateriale fastsættes på basis af antallet af hektoliter, uden skelnen mellem pilsner og specialøl, og at et forslag vil være klar i slutningen af februar ([206]). Interbrews daværende horeca-salgsdirektør i Belgien forklarede desangående ([207]):

»... Der blev tildelt et antal point pr. hl eller pr. fad. Dette gav så en proportional ret til reklamemateriale. Det blev også drøftet i CBB. ...«.

Navnet på dette system var »PKB«, hvilket står for »Publicitair Krediet Bon«.

(148) Det følgende møde finder sted den 12. marts 1996. På dette møde bliver det klart, at bryggeriet Haacht ikke længere ønsker at diskutere investeringer i salgsstederne og udvikling af en ensartet beregningsmetode herfor. Vedrørende arbejdsgruppen om udvendige reklamer udtrykkes i udvalgets rapport ønsket om på ny at starte denne på grund af muligheden for at skabe effektivitet ([208]).

(149) På mødet den 23. maj 1996 gennemgår man på ny status quo i alle arbejdsgrupper ([209]).

(150) Den 9. september 1996 holder CBB-udvalget »Markedspolitik« på ny møde. På dette møde udarbejdes en oversigt over fremskridtene i de forskellige arbejdsgrupper. Med hensyn til underudvalget »Investeringer i salgsstederne« fremgår det, at kun to af de oprindelige seks deltagende bryggerier er parat til at fortsætte aktiviteterne. Det vides ikke, hvilke bryggerier det her drejer sig om. I betragtning af forhistorien er det sandsynligt, at det her drejer sig om Interbrew og Alken-Maes. Man stiller det spørgsmål, om der stadig er interesse for arbejdsgruppen, eller om denne bør opløses. Med hensyn til underudvalget »Investeringer i reklamemateriale« bemærkes det, at projektet allerede har været forelagt CBB's bestyrelse, og at det allerede kan gå i gang senest den 1. januar 1997. Det underudvalg, der beskæftiger sig med udvendige reklamer meddeler, at det ville komme med konkrete forslag på det følgende møde ([210]).

(151) På mødet i CBB's bestyrelse den 18. september 1996 bliver fremskridtene i udvalget »Markedspolitik« indgående drøftet ([211]).

(152) På mødet den 14. november 1996 bliver fremskridtene i de forskellige arbejdsgrupper på ny drøftet at udvalget »Markedspolitik« ([212]).

(153) På udvalgets møde den 5. februar 1997 drøftes bl.a. de andre forslag vedrørende investeringer i udvendige reklamer nærmere. Meningen er at nå frem til fælles normer ([213]).

(154) Den 13. maj 1997 holdes det sidste møde i udvalget »Markedspolitik«, som man har materiale fra. På mødet meddeles det, at der er truffet den beslutning med hensyn til investeringer i reklamemateriale, at Alken-Maes den 1. juli 1997 skal sende et brev til café-indehaverne, og at de andre bryggerier skal følge efter. Derefter er det ifølge deltagerne ikke længere nødvendigt at sætte det punkt på dagsordenen.

(155) Med hensyn til de spørgsmål, der er behandlet i de arbejdsgrupper, der beskæftiger sig med investeringer i salgsstederne og udvendige reklamer, fastslås det, at der ikke kan opnås enstemmighed ([214]).

4.6. **Handelsmærkemøderne** ([215])

(156) Resume

Der har fundet en række møder sted, hvor man bl.a. har drøftet markedssituationen med hensyn til handelsmær-

([205]) Bilag 11 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7449); se endvidere punkt 145 i klagepunktsmeddelelsen.
([206]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument CD2 (dok. 37614 01126-01127).
([207]) Bilag I.3 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02608); se endvidere punkt 146 i klagepunktsmeddelelsen.
([208]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument CD1 og CD3 (dok. 37614 01125, 01128-01135).
([209]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument WJ3 (dok. 37614 01076-01077) og CD4 (dok. 37614 01136-01141).
([210]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument WJ1, WJ2 (dok. 37614 1074-1077) og CD7 (dok. 37614 01151-01155).
([211]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument WJ1 (dok. 37614 01071-01073).
([212]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument WJ9 (dok. 37614 01089-01090).
([213]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokument CD8 (dok. 37614 01156-01161).
([214]) Kontrolundersøgelse hos CBB, dokumenter WJ6 (dok. 37614 01082-01084), CD 9 og CD 10 (dok. 37614 01162-01168).
([215]) Disse møder omtales, for så vidt de har betydning for leveringer af handelsmærkeøl på det belgiske marked.

keøl i Belgien, og hvor man har udvekslet oplysninger. Ingen af deltagerne bestrider, at der har fundet møder sted. Med hensyn til dataene er der imidlertid fremlagt modstridende data. De kan da heller ikke med absolut sikkerhed fastslås. Heller ikke med hensyn til det præcise antal møder er der sikkerhed, men det er i hvert fald ikke mindre end de nedenstående fire ([216]).

Dato	Deltagere	Sted
Efterår/vinter 1997 (sandsynligvis 9. oktober 1997)	Interbrew — direktør for food Alken-Maes — food-manager Haacht — marketing- og food-direktør Martens — managing director	Holiday Inn, Diegem (B)
Forår 1998	Interbrew — direktør for food Alken-Maes — food-manager Haacht — marketing- og food-direktør Martens — managing director	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Forår 1998 (sandsynligvis den 15. juni 1998)	Interbrew — direktør for food Alken-Maes — food-manager Haacht — marketing- og food-direktør Martens — managing director Repræsentanter for to nederlandske bryggerier ([217])	Novotel, Breda (NL)
Sommer 1998 (sandsynligvis den 7. juli 1998)	Interbrew — direktør for food Alken-Maes — salgsdirektør Haacht — marketing- og food-direktør Martens — managing director Repræsentanter for to nederlandske bryggerier	Novotel, Breda (NL)

([216]) Bilag I.5 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02615-02618), bilag 12 og 13 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7450-7456), svar fra Alken-Maes af 5. april 2000 (dok. 37614 8920-8934), Haacht af 5. april 2000 (dok. 37614 8951-8952) og Martens af 6. april 2000 (dok. 37614 8953-8954); se endvidere punkt 154 i klagepunktsmeddelelsen.

([217]) På grund af sagens fortrolige karakter nævnes navnene på de to nederlandske bryggerier og deres repræsentanter ikke i denne beslutning.

(157) Interbrews daværende direktør for food, i mellemtiden generaldirektøren i Belgien, som på det tidspunkt var til stede ved møderne, har forklaret følgende om disse møder ([218]):

»Der var også møder mellem handelsmærkebryggerier. Dette på initiativ af [Interbrews generaldirektør i Belgien] og [generaldirektøren for Alken-Maes].«

»Det første møde fandt sted på Holiday Inn i Diegem den 9. oktober 1997, dette skete efter instrukser fra [Interbrews generaldirektør i Belgien]. ... Møderne havde til formål at kortlægge handelsmærkemarkedet for øl i Belgien. Følgende data blev opgivet (eksempel) (*NB*: herefter følger fiktiv tabel med overskrifterne): Produkt, Mængde, Kunde, Kontrakttype, bryggeri, pris. Jeg er ikke sikker på, om den sidste søjle faktisk blev udvekslet, det var i hvert fald meningen. Formålet var, at man ikke startede en priskrig mellem de fire ovennævnte bryggerier i forbindelse med afgivelse af tilbud. Det bryggeri, der havde kontrakten, gav et tilbud, de andre gav et højere tilbud. ... Eftersom forhandlingerne blev bragt til ophør, er der ikke foregået justeringer, bortset fra at Interbrew undlod at byde på én (1) Aldi-kontrakt. Aldi-kontrakten var hos et af de andre bryggerier, Martens, så vidt jeg husker«.

»På opfordring af [managing director hos Martens], der også har volumener i Nederlandene, blev der arrangeret et møde med de 4 belgiske bryggerier og med 2 nederlandske bryggerier, ... [Managing director hos Martens] var kun parat til at forhandle videre i Belgien, hvis det samme skete for andre markeder, hvor Martens leverede handelsmærker nemlig Nederlandene og Tyskland. Interbrew Belgium handlede her som mellemmand ... .«

»Hele sagen blev standset, fordi deltagerne fandt den for farlig.«

(158) Både Alken-Maes, Haacht og Martens har anført, at anledningen til mødet var triagegodtgørelse (dvs. godtgørelse til detailhandelen for håndtering af tomme ølflasker

([218]) Bilag I.5 til brev fra Interbrew af 14. januar 2000 (dok. 37614 02615-02618), bilag 12 og 13 til brev fra Interbrew af 2. februar 2000 (dok. 37614 7450-7456); se endvidere punkt 155 i klagepunktsmeddelelsen.

i kasser), og samtidig, ifølge Haacht, den stigende betydning af distributionsmærkerne og stordistributionens dominerende stilling ([219]).

(159) Haacht erklærer:

»Prisforskellen mellem A-mærkerne og handelsmærkerne blev ... større og større, og en udveksling af tanker om denne tingenes udvikling med nogle få bryggerier i Benelux trængte sig på«.

Med hensyn til møderne i Nederlandene:

»... vi var ikke aktive på det nederlandske marked og derfor ikke virkelig interesserede« ([220]).

»Der blev udvekslet oplysninger om kunder, emballage og mængder. ... Konklusionen af disse møder, nemlig at indtage en mere beslutsom holdning vedrørende de allerede lave, opgivne priser, blev imidlertid ikke realiseret, eftersom den nedadgående prisspiral ikke blev standset.«

(160) Ifølge forklaringer afgivet af Alken-Maes ([221]) har »hver enkelt deltager selv taget mængder, produkttyper og producenter ad notam. Hvad angår det nederlandske marked, har man afvist enhver udveksling af oplysninger.« Med hensyn til det sidste af de fire møder: »Der blev talt om udviklingen på markedet for distributionsmærker i de store varehuskæder. Jeg (*NB*: salgsdirektøren for Alken-Maes ([222])) husker fra dette møde, at der herskede stor mistillid mellem de forskellige firmaer. Min personlige konklusion var da også, at dette møde var nytteløst.«

(161) Interbrew erkendte ([223]) at have været part i en »aftale om prisniveauet og om markedsopdelingen på handelsmærkemarkedet (1997-1998)« ([224]).

([219]) Se fodnote 216.
([220]) Se fodnote 216.
([221]) Bilag 3 og 4 til svar fra Alken-Maes af 5. april 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 8946-8950).
([222]) Se endvidere punkt 158 i klagepunktsmeddelelsen.
([223]) Brev fra Interbrew af 29. februar 2000 (dok. 37614 7697).
([224]) »Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997-1998)«.

5. PARTERNES SKRIFTLIGE BEMÆRKNINGER TIL KLAGEPUNKTSMEDDELELSEN

5.1. Danone og Alken-Maes

(162) Danone fremsatte i sin skriftlige reaktion på klagepunktsmeddelelsen bl.a. følgende bemærkninger. Alken-Maes meddelte sin tilslutning til Danones synspunkt.

5.1.1. *De bilaterale aftaler mellem Interbrew og Alken-Maes*

(163) Den formodede forbindelse med det franske marked

Danone påpeger først og fremmest den omstændighed, at Kommissionen, uden at det fremgår af sagens akter, at der i den pågældende periode er foretaget en undersøgelse af situationen på det franske marked, går ud fra, at Interbrew blev truet af Danone i Frankrig. Dette ville være et brud på Danones ret til forsvar.

(164) I denne forbindelse afviser Danone i hvert tilfælde, at virksomheden i 1994 krævede af Interbrew, at det overdrog 500 000 hl til Alken-Maes under truslen om, at det ellers ville gøre livet besværligt for Interbrew på det franske marked (se betragtning 53). Danone henviser til, at denne påstand udelukkende er baseret på forklaringen fra 2000 afgivet af Interbrews medarbejdere (se betragtning 54). Det skulle ikke fremgå af nogen dokumenter fra 1994, at der var tale om et sådant krav eller en sådan trussel. Beviskraften i dokumentet fra Heineken, hvori dette krav fra Danone skulle være bekræftet (se betragtning 55), er ifølge Danone tvivlsom, i betragtning af at dokumentets forfatter og kontekst ikke tydeligt fremgår.

(165) At der ikke har været fremsat en trussel, fremgår ifølge Danone også af den omstændighed, at Kronenbourg ikke var i stand til at fortrænge Interbrew fra markedet. Desuden var Interbrews specialøl, navnlig Leffe og Hoegaarden, af stor betydning i Frankrig. Danone henviser til, at det i 1994 øvede pres på Alken-Maes om at føre en aggressiv handelspolitik i Belgien (se betragtning 58), hvilket ifølge Danone viser, at de optrådte som konkurrenter. Danone henviser til, at det netop var i Interbrews interesse at bevare sin dominerende stilling på det belgiske marked (se betragtning 167 nedenfor).

(166) Danone hævder, at en repræsentant for Danone på mødet den 11. maj 1994 sagde til Interbrew, at Interbrew måtte sætte en stopper for misbruget af sin stilling i Belgien (se betragtning 167 nedenfor), da man ellers i Frankrig måtte indtage en skrappere holdning til Interbrew. Hermed sigtede man til parallelimporten fra Frankrig til Belgien og en streng anvendelse af de franske distributionskontrakter (på det tidspunkt tolererede man ifølge Danone Interbrews specialøl på udskænkningssteder, der havde en eksklusiv kontrakt med Kronenbourg). Tallet 500 000 hl øl blev nævnt af Alken-Maes på et møde med Interbrew, der fandt sted som følge af Alken-Maes' aggressive politik. Med det tal sigtede man til den ekstra mængde, som Alken-Maes havde behov for, hvis det skulle give overskud. Der var således ikke tale om et krav om, at Interbrew skulle overdrage denne mængde til Alken-Maes. Ifølge Danone var det Interbrew, der på mødet den 11. maj 1994 ville tale med Danone om en styrkelse af virksomhedens position på det franske marked og således ville skabe en forbindelse mellem det belgiske og det franske marked. Interbrew ville styrke sin stilling i Frankrig ved overtagelse af (dele) af Danones øldivision og ved en god distribution af specialøllene. Danones mål på mødet den 11. maj 1994 var kun at præsentere den nye generaldirektør for øldivisionen.

(167) Underkendelse af Interbrews misbrug af dominerende stilling på det belgiske marked

For det andet må der ifølge Danone tages højde for Interbrews dominerende stilling på det belgiske marked. Danone henviser til, at Interbrew i Belgien ikke alene har en markedsandel på 56 %, men også råder over de mest kendte ølmærker: i seks af de otte ølsegmenter er den bedst solgte øl et af Interbrews mærker. Desuden har Interbrew siden 1990 styrket sin stilling på horecamarkedet ved overtagelse af ølforhandlere, med det resultat at mange bryggerier er blevet afhængige af Interbrew til distribution af deres produkter på horecamarkedet. Danone henviser i denne forbindelse også til Interbrews internationale ekspansion siden begyndelsen af 90'erne, med det resultat, at Interbrew nu er det største europæiske bryggeri, og det næststørste bryggeri i verden. Ifølge Danone finansieres denne internationale ekspansion af Interbrews stærke stilling på det belgiske marked. I betragtning af at det for Interbrew var vigtigt at bevare denne stilling, har Danone som følge af Alken-Maes' aggressive prispolitik siden 1992 taget initiativ til drøftelser med Alken-Maes.

(168) På grund af sin dominerende stilling kunne Interbrew bl.a. beslutte, hvilken ny tarifstruktur der blev antaget af sektoren. Således blev ifølge Danone den tarifstruktur, som Alken-Maes ønskede, afvist af Interbrew, og Alken-Maes kunne ikke gøre andet end at basere sig på Interbrews tarifsystem. Fordi Interbrew derefter ensidigt besluttede at indføre sin nye tarifstruktur pr. 1. januar 1997, påtvang det ifølge Danone dermed Alken-Maes den af Interbrew valgte struktur.

(169) Danone hævder, at Interbrew i løbet af den pågældende periode misbrugte sin magtposition. Skønt Kommissionen ifølge Danone erkender, at Interbrew gjorde sig skyldig heri — den har trods alt iværksat en undersøgelse af sagen — tages der ikke hensyn hertil i klagepunktsmeddelelsen. Danone mener ikke, det er rimeligt, eftersom misbruget skulle forklare relationerne mellem Interbrew og dets konkurrenter, herunder Alken-Maes, i den pågældende periode. Kommissionen har som følge heraf med urette henvist til det påståede pres, som Alken-Maes og Danone skulle have øvet på Interbrew for at få samordnet adfærden på det belgiske marked.

(170) Misbruget bestod ifølge Danone bl.a. i, at Interbrew prøvede at overtale caféer, der havde en eksklusiv kontrakt med Alken-Maes, til at bryde denne kontrakt ved at tilbyde øl til priser, der gav tab. Alken-Maes anmodede på mødet den 24. november 1994 (se betragtning 68) Interbrew om at sætte en stopper for misbruget, og i denne forbindelse aftalte Interbrew og Alken-Maes at respektere hinandens kontraktlige udskænkningssteder. Alken-Maes gentog denne anmodning til Interbrew om at sætte en stopper for misbruget ved brev af 30. januar 1995 (se betragtning 72).

(171) De belgiske prisbestemmelser

Danone hævder for det tredje, at der skal tages højde for prisbestemmelserne, ifølge hvilke de pågældende virksomheder skal søge om tilladelse til at foretage prisforhøjelser. Herved blev ifølge Danone bryggerierne faktisk forpligtet til at føre forhandlinger om priser på bestemte øltyper og retfærdiggøre deres udgiftsstruktur i detaljer. Bryggerierne var således informeret om hinandens udgiftsstruktur og tarifpolitik, som de ganske regelmæssigt drøftede.

(172) Mødet med sammenslutningen af ølforhandlere den 28. januar 1993 fandt sted i denne forbindelse, og parterne var således ikke bevidste om en overtrædelse af konkurrencereglerne. På det tidspunkt holdt staten trods alt stadig opsyn med priserne, og desuden afventede bryggerierne reaktionen fra ministeren for økonomiske anliggender på en ansøgning om prisforhøjelse indgivet af CBB. På grund af de eksisterende prisbestemmelser var Danone og Alken-Maes desuden ikke bevidste om det ulovlige i udvekslingen af oplysninger mellem Interbrew og Alken-Maes.

(173) Interbrew var altid initiativtager

Danone påpeger endvidere, at Interbrew tog initiativet til de forskellige drøftelser og aftaler med Alken-Maes. I november 1993 tager Interbrew initiativ til prisforhøjelser i detailhandelen og beder ifølge Danone om hjælp hertil fra Alken-Maes (se betragtning 167). Også mødet den 11. maj 1994 skulle være organiseret på initiativ af Interbrew (se betragtning 166). Interbrew skulle endvidere i 1995 have taget initiativ til drøftelserne med Alken-Maes om den nye tarifstruktur ([225]). Endvidere påpeger Danone, at Interbrew tog initiativ til udvekslingen af oplysninger ([226]).

(174) Ingen pris- eller markedsdelingsaftaler

Danone benægter endelig, at der fra 1993 til 1998 var tale om prisaftaler og markedsdelingsaftaler mellem Alken-Maes og Interbrew. Ganske vist talte Alken-Maes og Interbrew i 1993 og 1994 om at bremse prisfaldet i detailhandelen, men i forbindelse med prisbestemmelserne kan dette ifølge Danone ikke betragtes som en bilateral aftale vedrørende priser. De øvrige drøftelser i 1993 havde ifølge Danone intet at gøre med priserne, men med begrænsning af de kommercielle investeringer i horeca-sektoren. Ifølge Danone blev der på mødet den 9. november 1994 ikke indgået nogen prisaftale (se betragtning 66), idet parterne blot konstaterede, at distributørerne ikke kunne sælge en kasse Jupiler-, Stella- eller Maes-pilsner for mindre end 275 BEF til forbrugerne uden tab. Danone erkender imidlertid, at Interbrew og Alken-Maes fra oktober 1994 førte forhandlinger om distributionssystemerne, og navnlig om horeca-distributionen, i Belgien. Danone erkender endvidere, at der i 1994 var tale om en ikke-angrebspagt i horeca-sektoren, og at Interbrew og Alken-Maes i 1994 havde haft kontakt om begrænsningerne i investeringerne i horeca og på området udvendige reklamer. På det tidspunkt begyndte ifølge Danone også drøftelserne af tarifstrukturen for horeca. Alle disse drøftelser har imidlertid ikke været præget af en tendens til eller haft det resultat, at prisniveauet er blevet fastlagt. I 1995 blev der ifølge Danone kun talt om den nye tarifstruktur og ikke om priser eller markedsopdeling. Drøftelserne om tarifstrukturen sluttede ifølge Danone i juli 1996, efter at Interbrew ensidigt havde besluttet at indføre sin nye tarifstruktur pr. 1. januar 1997. Kommissionens bevismateriale med hensyn til perioden fra juli 1996 påviser ifølge Danone ikke, at der var tale om en fortsættelse af de omstridte former for praksis (se betragtning 91-105).

5.1.2. *Møder inden for rammerne af CBB*

(175) Ifølge Danone blev de politiske beslutninger inden for CBB styret af Interbrew. De emner, der blev drøftet i CBB, var de væsentligste bekymringer hos Interbrew på det tidspunkt: parallelimport, ny tarifstruktur og reduceringen af investeringerne i horeca-sektoren. Alken-Maes var også interesseret i sidstnævnte emne. Danone påpeger endvidere, at medarbejdere i Interbrew på det tidspunkt havde betydningsfulde poster i CBB-arbejdsgrupperne, og at den daværende formand for Interbrews bestyrelse på det tidspunkt var formand for CBB.

5.1.3. *Handelsmærkemøderne*

(176) Danone understreger, at parterne på grund af kravet fra FEDIS til bryggerierne om at betale triagegodtgørelse pr. kasse for mærkeøl (betragtning 81) besluttede at udveksle deres volumendata for på denne måde at kunne reagere på kravet fra FEDIS. FEDIS bad ikke om denne triagegodtgørelse for handelsmærkeøl og hævdede, at der på grund af det ringe volumen handelsmærkeøl ikke var nogen fare for »free riding«. Eftersom dette volumen efter parternes mening var større end hævdet af FEDIS, og der ikke fandtes nogen pålidelige statistikker herover, besluttede de at udveksle deres volumendata og prisdata. Udvekslingen af oplysninger vedrørende priserne kan have haft den virkning, at priserne ikke dalede yderligere.

([225]) Danone henviser i denne forbindelse bl.a. til notatet fra Interbrew's generaldirektør i Belgien af 12. juli 1995 (se betragtning 78).

([226]) Danone henviser i denne forbindelse bl.a. til forklaringer fra Interbrew-medarbejdere (se afsnit 4.4).

(177) Ifølge Danone har der ikke været tale om en formel ikke-angrebspagt. Selv hvis der havde eksisteret en implicit ikke-angrebspagt, havde det ifølge Danone ikke haft

nogen virkning. Desuden blev handelsmærkemarkedet ikke helt kortlagt, eftersom de udenlandske producenter nægtede at være med.

(178) Danone henviser også i denne forbindelse til den betydningsfulde rolle, Interbrew spillede i disse drøftelser. Således var Interbrew parat til at betale en godtgørelse på [...] BEF, hvilket bragte de andre bryggerier i en finansielt uholdbar situation.

5.1.4. *Sanktioner*

(179) Med hensyn til de sanktioner, der skal pålægges, påpeger Danone, at det på tidspunktet for overtrædelsen udgjorde en økonomisk enhed sammen med Alken-Maes. Danone benægter ikke, at det har deltaget i bestemte møder vedrørende det belgiske marked, og at det som moderselskab for Alken-Maes var orienteret om bestemte kendsgerninger, som Alken-Maes beskyldes for. Dette betyder ifølge Danone, at Kommissionen, i betragtning af Kommissionens beslutningspraksis og Domstolens retspraksis, kun kan pålægge én bøde, som enten pålægges Alken-Maes eller Alken-Maes og Danone i fællesskab.

(180) Endvidere påpeger Danone, med henvisning til Kommissionens beslutningspraksis og Domstolens retspraksis, tilstedeværelsen af følgende formildende omstændigheder.

(181) For det første har Alken-Maes med tilslutning fra Danone medvirket ved undersøgelsen, erkendt sagens faktiske omstændigheder og direkte sat en stopper for udvekslingen af oplysninger med Interbrew.

(182) For det andet har drøftelserne ingen virkning haft på markedsandelene, forbrugerpriserne og måden, hvorpå bryggerikontrakter med nye udskænkningssteder blev indgået, og det er ikke bevist, at der var tale om en fordeling af bestemte kunder. Drøftelserne af tarifstrukturen og salgsfremstødspolitikken har kun i meget begrænset omfang været gennemført i praksis. Desuden har handelsmærkemøderne ikke ført til noget resultat. Ifølge Danone fremgår det desuden af salgsstatistikkerne og markedsundersøgelserne for perioden fra 1993 til 1998, at drøftelserne mellem Interbrew og Alken-Maes ikke har haft nogen virkning på deres markedsandele og priserne.

(183) For det tredje har drøftelserne kun haft en begrænset geografisk virkning, nemlig kun i Belgien. Der er ikke foregået en udelukkelse af udenlandsk konkurrence.

(184) For det fjerde skal der tages højde for de prisbestemmelser, der gjaldt i Belgien indtil 1. maj 1993. Danone henviser i denne forbindelse til Kommissionens beslutning af 9. december 1998 (Græske færger).

(185) For det femte henvises til den krisesituation, under hvilken disse former for praksis har udviklet sig. Der var tale om dalende efterspørgsel, overkapacitet og pres fra detaildistributørerne. I hele den periode, som klagepunktsmeddelelsen omhandler, har Alken-Maes ikke givet overskud og har således, ifølge Danone, ikke haft nogen fordel af drøftelserne med Interbrew.

(186) Endelig skal der ifølge Danone tages højde for de omstændigheder, at Interbrew indtog en dominerende stilling på markedet, og at Alken-Maes prøvede at overtale Interbrew til at sætte en stopper for misbruget af denne stilling. Alken-Maes var med hensyn til distributionen af øl afhængig af Interbrew og har i denne finansielt svage og afhængige situation ført forhandlinger med Interbrew for at forhindre, at Interbrew tilintetgjorde selskabet.

5.2. **Interbrew**

(187) Interbrews svar på klagepunktsmeddelelsen drejer sig hovedsagelig om de sanktioner, der eventuelt pålægges. Interbrew påpeger følgende formildende omstændigheder.

(188) Interbrew hævder, at det fremgår af sagens akter, at det oprindelig ikke havde til hensigt at engagere sig i et kartel. Under pres fra Danone, der truede med at ødelægge Interbrew i Frankrig, hvis det ikke samarbejdede med Alken-Maes, så virksomheden sig imidlertid nødsaget til at samarbejde med Alken-Maes. I den forbindelse påpeger Interbrew, at det på det tidspunkt havde en markedsandel på [...] % på det franske marked, der blev domineret af Danone og Heineken med markedsandele på henholdsvis [...] % og [...] %. Ifølge Interbrew udgik initiativet i første instans fra Danone, der benyttede Interbrews svage stilling på det franske marked. Desuden var der på det tidspunkt gentagne samtaler mellem Interbrew og Danone om en eventuel (delvis) overtagelse af Danones ølaktiviteter. Derfor var der i Interbrew en tilbøjelighed til at spare Alken-Maes for således at skabe goodwill hos Danone.

(189) Ifølge Interbrew havde aftalerne kun i begrænset omfang indflydelse på det belgiske marked, på trods af den omstændighed at drøftelserne mellem Danone, Alken-Maes og Interbrew blev ført på højt niveau. Interbrew henviser til, at aftalerne kun delvis eller slet ikke blev efterlevet af de deltagende virksomheder og at

drøftelserne i CBB ikke havde ført til nævneværdige resultater. Handelsmærkemøderne forblev ifølge Interbrew begrænset til udveksling af oplysninger mellem de implicerede parter og har ikke ført til faktiske realiseringer af drøftelserne.

(190) Den fastslåede varighed af overtrædelserne, fem år og en dag for det bilaterale kartel og ni måneder for handelsmærkekartellet, bestrides ikke af Interbrew.

(191) Interbrew påberåber sig endvidere Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([227]) og ønsker at komme i betragtning til en betragtelig bødenedsættelse som omhandlet i meddelelsens del C, og i hvert fald til en væsentlig bødenedsættelse som omhandlet i del D. Interbrew mener at kunne komme i betragtning hertil på grund af følgende forhold.

(192) For det første påpeger Interbrew, at det ikke grundlæggende bestrider den sagsfremstilling, som Kommissionen baserer sine anklager på.

(193) For det andet har Interbrew siden november 1999 — som følge af en formel begæring om oplysninger fra Kommissionen — arbejdet nært sammen med Kommissionen inden for rammerne af nærværende procedure, på en måde der allerede fra starten gik langt videre end til blot at besvare begæringen om oplysninger. De kendsgerninger og den dokumentation, som Interbrew har fremlagt, udgør en væsentlig del af klagepunktsmeddelelsen. Interbrew iværksatte desuden i december 1999 en intern undersøgelse og oplyste Kommissionen om nye tegn på konkurrencehæmmende former for praksis. Endvidere anmeldte Interbrew eksistensen af handelsmærkekartellet, uden at Kommissionen var i besiddelse af oplysninger herom.

(194) For det tredje var Interbrew til at begynde med tilbageholdende med at indgå i nogen forbindelse med Alken-Maes på det belgiske marked, men så sig, efter Danones trusler om at ramme Interbrew på det franske marked, nødsaget til at arbejde sammen med Danone og Alken-Maes.

(195) Endelig har Interbrew, i modsætning til hvad der er anført i klagepunktsmeddelelsen, sat en stopper for alle konkurrenceretlige overtrædelser og samtidig truffet foranstaltninger til at forhindre sådanne overtrædelser i fremtiden.

([227]) Se fodnote 23.

5.3. **Haacht**

(196) Haacht bestrider ikke sagsfremstillingen vedrørende handelsmærkekartellet. Haacht understreger imidlertid, at kun de første to drøftelser udelukkende vedrørte det belgiske marked. De belgiske bryggerier skulle under den tredje drøftelse have forklaret det system, de havde indført vedrørende handelsmærkeøl, over for de to tilstedeværende nederlandske bryggerier, og på det sidste møde skulle der kun være udvekslet oplysninger vedrørende det nederlandske marked. Haacht erkender imidlertid, at der på alle fire møder foregik en meningsudveksling om priser i Belgien. Haacht tilslutter sig endvidere Kommissionens vurdering, at udvekslingen af oplysninger og drøftelser på møderne må betragtes som en form for prisaftaler og kundefordeling.

(197) Haacht påpeger imidlertid, at der inden for handelsmærkesegmentet allerede længe havde været tale om, at de store varehuse trykkede priserne, og at priserne på handelsmærkeøl dalede kraftigt mellem 1990 og 2000, mens priserne for mærkeøl fra Haacht i den samme periode steg betydeligt. Haacht hævder endvidere, at den totale handelsmærkeaktivitet i Belgien i 1999 skønsmæssigt anslås til cirka [...] hektoliter. Heraf leverede Haacht cirka [...] %. [...].

(198) Ved fastsættelse af bødens størrelse mener Haacht, at følgende formildende omstændigheder bør tages i betragtning. For det første er aftalerne, i hvert fald hvad Haacht angår, aldrig blevet realiseret. For det andet blev der ifølge Haacht sammenkaldt til drøftelser på initiativ af Interbrew og Alken-Maes, mens Haacht blot »fulgte med«. For det tredje var Haacht den eneste virksomhed med meget få internationale aktiviteter og havde således mindre erfaring med finesserne i den europæiske konkurrencelovgivning. Desuden var det ikke en del af en international gruppe med stor erfaring i europæisk ret og med specialiserede tjenester på dette område. Endelig påpeger Haacht, at det faktisk har samarbejdet med Kommissionen ved på eget initiativ at fremlægge alle ønskede oplysninger og dermed overflødiggjort en kontrolundersøgelse i virksomheden.

(199) Med hensyn til den endelige afgørelse af bødens størrelse bemærker Haacht, at virksomhedens opnåede omsætning i handelsmærkesegmentet maksimalt udgør [...] % af dens samlede omsætning. I betragtning af at det realiserede overskud ikke blev anvendt til at finansiere andre aktiviteter, er der ifølge Haacht ingen begrundelse for at beregne en eventuel bøde på grundlag af den samlede omsætning.

(200) Haacht er endvidere af den mening, at virksomheden bør komme i betragtning til en væsentlig bødenedsættelse som omhandlet i del D i Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([228]), eftersom den inden modtagelsen af klagepunktsmeddelelsen i brev af 5. april 2000 udtrykkelig bekræftede, at der på møderne blev indgået en prisaftale, og den desuden ikke bestrider de faktiske omstændigheder, som Kommissionen baserer sine beskyldninger på.

5.4. **Martens**

(201) I sit svar på klagepunktsmeddelelsen kommer Martens ind på såvel sagsfremstillingen og den juridiske vurdering heraf som på eventuelle sanktioner.

5.4.1. *Sagsfremstilling og juridisk vurdering*

(202) Martens påpeger, at virksomheden af interesse for handelsmærkeøl og på grund af den velkendte forhandlingskultur inden for CBB — også vedrørende handelsmærkeøl — tog imod Interbrews invitation til at sidde med til møderne. Ifølge Martens er det ikke påvist, at man forventede andet end at blive informeret om ændringer på markedet, hvorfor det må antages, at man ikke havde et konkurrencebegrænsende mål for øje.

(203) Ifølge Martens blev der ikke på møderne indgået nogen prisaftaler og/eller markedsdelingsaftaler. Martens henviser i denne forbindelse til de forklaringer fra medarbejdere i Alken-Maes, Haacht og Interbrew, som Kommissionen er i besiddelse af. Martens hævder, at kun Interbrews forklaring af 28. februar 2000 er et utvetydigt bevis på eksistensen af prisaftaler. Martens drager imidlertid denne forklarings overensstemmelse med sandheden i tvivl på grund af Interbrews indblanding i Interbrew/Alken-Maes-kartellet og Kommissionens igangværende undersøgelse af Interbrews eventuelle overtrædelse af EF-traktatens artikel 82. Desuden skulle det kun fremgå af denne forklaring, at Interbrew var indblandet i sådanne aftaler, ikke at Martens var indblandet.

(204) Martens erkender, at virksomheden, på grund af sine interesser i den sydnederlandske region, var interesseret i udvidelsen af antallet af mødedeltagere, navnlig med nederlandske bryggerier.

(205) Ifølge Martens fremgår det af forklaringerne fra mødedeltagerne, at der ikke blev indgået aftaler som omhandlet i EF-traktatens artikel 81. Lige så lidt er der ifølge Martens tale om en samordnet praksis, eftersom ikke alle gældende betingelser herfor, som formuleret af Domstolen i sagen Hüls ([229]), var opfyldt. Der er ifølge Martens ikke tale om samordning mellem virksomhederne, en deraf følgende markedsadfærd eller en årsagssammenhæng mellem de to. Der skulle heller ikke være tale om, at der var en konkurrencebegrænsende målsætning for møderne.

(206) Martens er af den mening, at møderne ikke førte til en ændret markedsadfærd for de deltagende virksomheder, eftersom priserne også efter møderne mellem de fire bryggerier viste en dalende tendens, og Martens også efter juli 1998 fortsat deltog i udbud fra potentielle kunder til handelsmærker. At Interbrew har erkendt at have afstået fra at afgive bud på en Aldi-kontrakt, anser Martens for irrelevant i denne forbindelse, eftersom det ikke vides, om Interbrew nogen sinde tidligere har afgivet et tilbud til Aldi, og det desuden er usandsynligt, at Interbrew tidligere havde været interesseret i Aldi, i betragtning af det stabile forhold, der var mellem Aldi og Martens.

(207) Martens påpeger endvidere, at udvekslingen af oplysninger ifølge Domstolens dom i John Deere ([230]) i sig selv ikke er i strid med EF-traktatens artikel 81.

(208) Med henvisning til Kommissionens beslutning i sagen Zinc Producer Group ([231]) hævder Martens tillige, at Kommissionen med urette ikke har påvist, at der i nærværende sag var tale om en parallel adfærd.

(209) Ifølge Martens er der på grund af virksomhedens ringe markedsandel på det relevante marked ikke tale om en mærkbar påvirkning af konkurrencen. Martens henviser i denne forbindelse til Kommissionens meddelelse om aftaler af ringe betydning, der ikke falder ind under EF-traktatens artikel 81, stk. 1 ([232]). Eftersom der ikke er tale om en aftale, kan man ifølge Martens ikke sammentælle alle deltagernes markedsandele.

([228]) Se fodnote 23.

([229]) Domstolens dom af 8. juli 1999, sag C-199/92 P, Hüls mod Kommissionen, Sml. 1999-I, s. 4287.

([230]) Domstolens dom af 28. maj 1998, sag C-7/95 P, John Deere Ltd mod Kommissionen, Sml. 1998-I, s. 3111.

([231]) Kommissionens beslutning 84/405/EØF (IV/30 350 — Zinc Producer Group) (EFT L 220 af 17.8.1984, s. 27).

([232]) EFT C 372 af 9.12.1997, s. 13.

5.4.2. *Sanktioner*

(210) Martens anmoder om, at Kommissionen undlader at pålægge en bøde, da der ikke er tale om forsætlighed eller uagtsomhed. Martens hævder, at virksomheden ikke forsætligt har overtrådt konkurrencereglerne, eftersom den ikke vidste, at drøftelserne kunne føre til en begrænsning af konkurrencen. Martens påpeger endvidere, at der var tale om en tilgivelig fejl eller god tro fra Martens' side, eftersom de omstridte drøftelser fandt sted inden for rammerne af drøftelser i CBB.

(211) Subsidiært mener Martens, med henvisning til Kommissionens beslutning i sagen FENEX ([233]), at kunne komme i betragtning til en symbolsk bøde, fordi Martens' deltagelse i møderne er kendetegnet af manglende erfaring. Martens ønskede ikke at overtræde konkurrencereglerne, og virksomheden kunne med rette gå ud fra, at møderne faldt ind under CBB-forhandlingerne.

(212) Mere subsidiært hævder Martens, at virksomheden på grund af følgende omstændigheder bør komme i betragtning til en bødenedsættelse: der er ikke indgået nogen effektive prisaftaler, og møderne havde ikke et konkurrencebegrænsende formål. Desuden har Martens kun begrænset økonomisk magt til at gøre konkurrencen væsentlig skade. Der henvises endvidere til mangelen på juridisk-økonomisk viden hos Martens, da virksomheden er en lille aktør og ikke tilhører en stor økonomisk enhed. Ifølge Martens må der samtidig tages højde for den specifikke vægt og den reelle indvirkning, Martens' overtrædelse har på konkurrencen.

(213) Martens påpeger følgende formildende omstændigheder. Martens hævder, at virksomheden ikke spillede en aktiv rolle, men deltog i møderne under Interbrews ledelse. Endvidere havde overtrædelserne ingen eller kun ubetydelige konkurrencefordrejende virkninger, og møderne førte ikke til ændret markedsadfærd. Forbrugerne har ikke lidt skade, eftersom priserne også efter møderne udviste en dalende tendens. Martens understreger, at man ingen fordel havde af møderne, hvilket er af betydning for fastsættelse af bødens størrelse, eftersom Kommissionen ifølge XXI Beretning om Konkurrencepolitikken kan bruge den opnåede finansielle fordel som udgangspunkt for beregning af bødens størrelse. Martens påpeger tillige sit samarbejde under den administrative procedure; ikke alene har virksomheden besvaret Kommissionens begæring om oplysninger, men den har også efter modtagelse af klagepunktsmeddelelsen fremlagt yderligere dokumenter. Desuden har virksomheden samarbejdet på en måde, der har fremmet proceduren. Martens hævder tillige, at en bøde ville kunne overstige virksomhedens finansielle ydeevne. Endelig bemærker Martens, at overtrædelsen var af kort varighed, og at den var bragt til ophør, inden Kommissionen havde indledt sin undersøgelse af sagen.

(214) Martens mener i hvert fald at kunne komme i betragtning til en bødenedsættelse som omhandlet i del D i Kommissionens meddelelse om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager ([234]), eftersom Martens hele tiden har medvirket til Kommissionens undersøgelse og havde bragt sin deltagelse i overtrædelsen til ophør, da Kommissionen indledte sin undersøgelse. Desuden har Martens ikke spillet en aktiv rolle i kartellet.

6. JURIDISK VURDERING

6.1. EF-traktatens artikel 81, stk. 1

(215) I EF-traktatens artikel 81, stk. 1, hedder det, at alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder og alle former for samordnet praksis, der kan påvirke handelen mellem medlemsstater, og som har til formål eller til følge at hindre, begrænse eller fordreje konkurrencen inden for fællesmarkedet, er uforenelige med fællesmarkedet og er forbudt, navnlig sådanne som består i direkte eller indirekte fastsættelse af købs- eller salgspriser eller af andre forretningsbetingelser, begrænsning af eller kontrol med produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer, opdeling af markeder eller forsyningskilder.

6.2. Aftaler og samordnet praksis

(216) Forbudet i EF-traktatens artikel 81, stk. 1 vedrører aftaler mellem virksomheder, vedtagelser inden for virksomhedssammenslutninger og samordnet praksis.

([233]) Kommissionens beslutning 96/438/EØF (IV/34.983 — FENEX) (EFT L 181 af 20.7.1996, s. 28).

([234]) Se fodnote 23.

(217) Ifølge retspraksis er der tale om en aftale som omhandlet i EF-traktatens artikel 81, stk. 1, hvis de pågældende virksomheder i fællesskab har udtrykt vilje til at udvise en bestemt adfærd på markedet ([235]).

(218) Der kræves ingen skriftlig aftale. Der stilles ingen krav til formen, og kontraktmæssige sanktioner eller midler til håndhævelse er heller ikke obligatoriske. Aftalens eksistens kan fremgå udtrykkeligt eller implicit af parternes adfærd.

(219) EF-traktatens artikel 81 skelner mellem begrebet »samordnet praksis« og begreberne »aftaler mellem virksomheder« eller »vedtagelser inden for sammenslutninger af virksomheder«; meningen hermed er, at man ved forbudene i denne artikel skal forstå en form for koordinering mellem virksomheder, der ikke går så langt som til at afslutte en egentlig aftale, men dog bevidst erstatter konkurrencerisikoen med et indbyrdes praktisk samarbejde ([236]).

(220) Kriterierne »koordination« og »samarbejde«, som langt fra stiller krav om udarbejdelse af en egentlig »plan«, skal forstås ud fra den grundtanke, der ligger bag traktatens konkurrencebestemmelser, og hvorefter enhver erhvervsdrivende uafhængigt skal tage stilling til den politik, han vil føre på det fælles marked, herunder valget af de virksomheder, han vil give tilbud og sælge til. Selv om dette krav om uafhængighed ganske vist ikke udelukker de erhvervsdrivendes ret til at foretage de nødvendige tilpasninger til deres konkurrenters konstaterede eller antagelige adfærd, forhindrer det imidlertid kategorisk enhver direkte eller indirekte kontakt mellem sådanne erhvervsdrivende, som har til formål eller til følge enten at påvirke en aktuel eller mulig konkurrents markedsadfærd, eller at informere en sådan konkurrent om den markedsadfærd, som man har besluttet sig til — eller overvejer — selv at følge ([237]).

(221) Således kan en adfærd betragtes som en »samordnet praksis«, når parterne ikke forinden er nået til enighed om en fælles plan, der fastlægger deres nærmere adfærd på markedet, men dog har vedtaget eller tilsluttet sig samordnede foranstaltninger, der beror på en hemmelig forståelse, som skulle fremme koordineringen af deres forretningspolitik ([238]).

(222) Skønt det fremgår af ordlyden i traktatens artikel 81, stk. 1, at begrebet samordnet praksis forudsætter både samordning mellem virksomhederne og en adfærd på markedet, der ligger i forlængelse af denne samordning samt årsagsforbindelse mellem samordningen og adfærden, antages — med forbehold af det modbevis, som det må påhvile de pågældende erhvervsdrivende at føre — de virksomheder, som deltager i samordningen, og som forbliver aktive på markedet, at tage hensyn til informationsudvekslingen med deres konkurrenter for at fastlægge deres adfærd på markedet. Dette gælder så meget desto mere, når samordningen finder sted regelmæssigt og over en lang periode. En samordnet praksis som afgrænset ovenfor, er omfattet af traktatens artikel 81, stk. 1, selv når den ikke har haft konkurrencebegrænsende virkninger på markedet ([239]).

(223) Kommissionen skal ikke nødvendigvis, navnlig i tilfælde af en kompleks overtrædelse af lang varighed, kvalificere denne som værende udelukkende den ene eller den anden af disse former for ulovlig adfærd. Begreberne »aftale « og »samordnet praksis« er foranderlige og kan overlappe hinanden. Det kan i realiteten endda være umuligt at foretage en sådan skelnen, eftersom en overtrædelse kan udvise karakteristika fra begge former for ulovlig adfærd samtidig, mens visse af elementerne deri, separat betragtet, præcist kan betragtes som hørende til den ene snarere end den anden form. Det ville imidlertid være unaturligt i analytisk henseende at opdele det, der tydeligvis er en sammenhængende adfærd med ét og samme mål, i flere former for overtrædelse. Et kartel kan derfor på én og samme tid udgøre en aftale og en samordnet praksis ([240]).

(224) I dommen afsagt i PVC II-sagen fastslog Retten i Første Instans følgende ([241]): »[det kan] ikke kræves af Kommissionen, at denne kvalificerer den enkelte virksomheds overtrædelse på et givet tidspunkt som enten en aftale eller en samordnet praksis, idet begge disse former for overtrædelse under alle omstændigheder er omfattet af traktatens artikel [81]«.

([235]) Se bl.a. dom afsagt af Retten i Første Instans den 20. april 1999, forenede sager T-305/94 osv., Limburgse Vinyl Maatschappij NV m.fl mod Kommissionen (PVC II), Sml. 1999-II, s. 931, præmis 715.

([236]) Domstolens dom af 14. juli 1972, sag 48/69, Imperial Chemical Industries mod Commissie, Sml. 1972, s. 619, præmis 64.

([237]) Domstolens dom af 16. december 1975, forenede sager 40-48/73 osv., Suiker Unie m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1975, s. 1663; dom afsagt af Retten i Første Instans den 12. juli 2001, Tate & Lyle m.fl. mod Kommissionen, forenede sager T-202/98, T-204/98 og T-207/98, endnu ikke offentliggjort i Sml.

([238]) Dom afsagt af Retten i Første Instans af 17. december 1991, sag T-7/89, Hercules mod Commissie, Sml. 1991-II, s. 1711, præmis 255.

([239]) Dom i sagen Hüls, se fodnote 229, præmis 161-163.

([240]) Dom i sagen Hercules, se fodnote 238, præmis 264.

([241]) Dom i sagen Limburgse Vinyl Maatschappij, se fodnote 235, præmis 696.

(225) Domstolen stadfæstede i den dom, der var afsagt i sagen Anic ([242]), at det af den udtrykkelige ordlyd i EF-traktatens artikel 81, stk. 1 følger, at ikke alene en enkeltstående handling, men også en række handlinger eller en sammenhængende adfærd kan udgøre en aftale.

(226) Et komplekst kartel kan således betragtes som en enkelt sammenhængende overtrædelse i den periode, hvori det har eksisteret. Aftalen kan ændres fra tid til anden, eller dens mekanismer kan tilpasses eller forstærkes, idet man tager højde for nye udviklinger. Denne fortolkning kan ikke anfægtes under henvisning til, at et eller flere elementer i rækken af handlinger eller i den sammenhængende adfærd også i sig selv kan udgøre en tilsidesættelse af traktatens artikel 81.

(227) Skønt et kartel er et udtryk for en fælles adfærd, kan hver enkelt deltager i aftalen spille sin egen særlige rolle. En eller flere af dem kan indtage en ledende position. Interne konflikter og rivaliseren, eller endda bedrag kan forekomme, men forhindrer ikke, at der er tale om en aftale eller samordnet adfærd som omhandlet i EF-traktatens artikel 81, stk. 1, hvis deltagerne heri stræber efter et fælles og varigt mål.

(228) En virksomhed, der gennem egne handlinger har deltaget i en overtrædelse af de i EF-traktatens artikel 81, stk. 1, omhandlede begreber aftaler og samordnet praksis med konkurrencebegrænsende formål, og som tilsigtede at bidrage til gennemførelsen af overtrædelsen i sin helhed, for så vidt angik hele det tidsrum, hvor den havde deltaget i den, er også ansvarlig for de handlinger, andre virksomheder har foretaget som led i den samme overtrædelse. Dette er tilfældet, når der er ført bevis for, at den pågældende virksomhed var bekendt med de øvrige deltageres ulovlige adfærd eller med rimelighed kunne forudse den, og at den var indstillet på at løbe den dermed forbundne risiko ([243]).

6.3. **Arten af overtrædelser i nærværende sag**

(229) Nærværende sag omhandler to tydeligt separate overtrædelser. For det første komplekset af samordet praksis og/eller aftaler mellem Interbrew og Alken-Maes/Danone, inden for eller uden for rammerne af CBB, (herefter benævnt »Interbrew/Alken-Maes-kartellet«) og for det andet den samordnede praksis mellem Interbrew, Alken-Maes, Haacht og Martens vedrørende handelsmærkeøl (herefter benævnt »handelsmærkekartellet«).

6.3.1. *Interbrew/Alken-Maes-kartellet*

(230) Interbrew/Alken-Maes-kartellet omfatter en lang række konkurrencebegrænsende aftaler og former for samordnet praksis.

(231) I hvert fald siden november 1992 har der eksisteret bilaterale kontakter mellem Interbrew og Alken-Maes (se betragtning 43). Omkring det samme tidspunkt (oktober 1992) fuldendte de også udvekslingen af oplysninger ved at meddele hinanden salgsvolumener for alle ølsegmenter (se betragtning 116 og 125). Samordningen af detailpriser har fundet sted fra i hvert fald januar 1993 (se betragtning 44 og 49). I marts 1993 var Interbrew åbenbart stadig en anelse betænkelig ved udvidelsen af samarbejdet (»Université de Lille«-projektet) på grund af risikoen for konkurrenceretlige procedurer (se betragtning 45). Interbrew fortsætter i anden halvdel af 1993 drøftelsen af forhøjelsen af detailpriserne med en stor detailhandler og vil også inddrage Alken-Maes i den (se betragtning 49 og 50). På det tidspunkt er de belgiske prisbestemmelser ikke længere i kraft for ølsektorens vedkommende (se betragtning 10).

(232) Interbrew, der åbenbart er under pres fra Danone, har i 1994 ændret holdning med hensyn til udvidelse af samarbejdet. På et møde i maj 1994 lægger Danone pres på Interbrew ved at sammenligne forholdet mellem de to virksomheder på det belgiske marked med forholdene på det franske marked. I modsætning til det belgiske marked, hvor Interbrew har en stor og Alken-Maes en mindre markedsandel, er Interbrew i 1994 med en markedsandel på cirka [...] % relativt set den mindste på det franske marked, hvor Danone og Heineken har henholdsvis cirka [...] % og [...] % markedsandel. Budskabet fra Danone er: hvis Interbrew ikke hjælper Alken-Maes på det belgiske marked — man har nævnt en

([242]) Domstolens dom af 8. juli 1999, sag C-49/92 P, Kommissionen mod Anic Partecipazioni SpA, Sml. 1999-I, s. 4125, præmis 81.
([243]) Dom i sagen ANIC, se fodnote 242, præmis 83.

overdragelse på 500 000 hl, hvilket på det tidspunkt udgjorde 4,7 % af det samlede ølkonsum i Belgien ([244]) — kan Danone (sammen med Heineken) gøre livet surt for Interbrew på det franske marked (se betragtning 53-54).

(233) Danones påstand om, at der ikke var tale om et krav om overdragelse af 500 000 hl med truslen om at tilintetgøre Interbrew i Frankrig, kan af nedenstående grunde ikke tages til følge. Ikke alene fremgår det af individuelle forklaringer fra Interbrew-medarbejdere (se betragtning 54), men også af et dokument fra Heineken NV, at der var tale herom (se betragtning 55). Kommissionen er ikke enig i Danones påstand, at beviskraften af dokumentet fra Heineken NV, på grund af manglende navn og dato, er tvivlsom. I den formelle begæring om oplysninger af 14. april 2000 beder Kommissionen trods alt om et dokument, der blev fundet under kontrolundersøgelsen hos Heineken NV i marts 2000 i den mellemste skrivebordsskuffe tilhørende et navngivet medlem af bestyrelsen for Heineken NV, der af Kommissionen fik koden A5.2. Den af Heineken NV tilsendte kopi er dette ønskede dokument, eftersom det er forsynet med den samme kode med en tilhørende beskrivelse af findestedet ([245]). Dokumentets herkomst står derfor fast. At dette dokument desuden indeholder fortrolige data, der ikke er tilgængelige for parter i denne sag, anfægter ikke dets beviskraft.

(234) At Interbrew har taget truslen fra Danone alvorligt, fremgår af virksomhedens ændrede holdning med hensyn til udvidelsen af samarbejdet med Alken-Maes efter maj 1994 (se betragtning 56). De af Danone anførte forklaringer på Interbrews ændrede holdning er ikke overbevisende. Det skal erindres, at Interbrew og Alken-Maes indtil 1994 kun indgik aftaler om priserne i detailhandelen, og at der hos Interbrew var betænkeligheder ved at udvide samarbejdet med Alken-Maes, til dels fordi man mente ikke at have behov herfor som førende på markedet (se betragtning 45 og 50). Danones påstand, at Interbrew havde interesse i at bevare sin stilling på det belgiske marked og derfor som følge af Alken-Maes' aggressive prispolitik tog initiativ til en ikke-angrebspagt, er utilstrækkelig til at nå til en anden konklusion. Af sagens akter fremgår det nemlig, at Interbrew har gjort det klart for Alken-Maes, at man ville reagere på Alken-Maes' prisaktioner. Danone har selv anført, at Alken-Maes i sidste ende ophørte med sin aggressive prispolitik, fordi den kun havde ulemper for virksomheden, idet Interbrew fulgte denne prispolitik. Danones påstand om, at dets formål med mødet den 11. maj 1994 ene og alene var at præsentere virksomhedens nye generaldirektør for øldivisionen, er ikke acceptabel, eftersom denne allerede i begyndelsen af 1994 havde hilst på Interbrews CEO (se betragtning 52).

(235) En nærmere undersøgelse af de franske ølmarkeder havde ikke kunnet ændre ovenstående vurdering. Det antydes, at påstanden fra den daværende generaldirektør for Danones øldivision ([246]) om, at Danone i Frankrig kun rådede over en markedsandel på 16 %, er urigtig. Af et dokument fra Danone fra 1995 fremgår det nemlig, at Kronenbourgs markedsandel i Frankrig i 1994 androg [...] % ([...] % på detailmarkedet og [...] % på horecamarkedet) ([247]). Endvidere anses det ikke alene for tilstrækkeligt bevist, at Danone af Interbrew krævede en overdragelse af hektoliter til Alken-Maes under truslen om at tilintetgøre Interbrew i Frankrig. Derudover tog Interbrew denne trussel alvorligt: selv om der ikke kom noget resultat af kravet om at overdrage 500 000 hl til Alken-Maes, var Interbrew dog parat til fra det tidspunkt at udvide aftalerne med Alken-Maes og ikke længere at begrænse dem til udveksling af oplysninger og aftaler om detailpriser. En undersøgelse af det franske marked havde derfor ikke kunnet rokke ved den konklusion, at Danone med held lagde pres på Interbrew. For selv om det efter en sådan undersøgelse skulle vise sig, at Danone ikke havde været i stand til at føre truslerne ud i livet, er konklusionen, på basis af de dokumenter, som Kommissionen er i besiddelse af i denne sag, uomstødeligt, at Danone med held forsøgte at lægge pres på Interbrew.

(236) Overdragelsen af volumen fandt i sidste ende ikke sted (se betragtning 57 og 58), men parterne nåede dog i juli 1994 frem til en våbenstilstand (se betragtning 56), der den 9. november 1994 skulle munde ud i en omfattende gentlemanaftale med det af Interbrew allerede tidligere brugte dæknavn »Université de Lille«. Fra det tidspunkt begrænser kontakterne mellem Interbrew og Danone/Alken-Maes sig ikke længere til priserne i detailhandelen og reducering af de kommercielle investeringer i horecamarkedet, men udvides betragteligt. Elementer i den i november 1994 indgåede aftale er: en generel ikke-

([244]) Se bilag I til denne beslutning.
([245]) Begæring om oplysninger af 14. april 2000 (dok. 37614 9723) og svar fra Heineken af 11. maj 2000 (dok. 37614 9947).
([246]) Bilag til Danones reaktion på klagepunktsmeddelelsen.
([247]) Bilag L-7b til brev fra Interbrew af 28. februar 2000 (dok. 37614 8996-9025).

angrebspagt, aftaler om priser og salgsfremstød i detailhandelen, kundefordeling på horeca-markedet (indledningsvis begrænset til den »traditionelle« horeca-sektor ([248])) ved en fortsættelse af situationen på det tidspunkt, aftaler om investeringer og reklame på horeca-markedet og aftaler om et nyt tarifsystem for aftagerne i såvel horeca som detailhandel (se betragtning 58 til og med 68).

(237) På mødet den 9. november 1994 mellem Interbrew og Alken-Maes bekræftede man ikke blot generelt gentlemanaftalen »Université de Lille«, idet også en prisaftale i detailhandelen var på dagsordenen (se betragtning 66). Danone bestrider, at der på dette møde blev lavet en aftale om priser i detailhandelen (se betragtning 174). De håndskrevne notater »J=SA=A-M=275,-« (se fodnote 79) skulle ifølge Danone vedrøre Alken-Maes' og Interbrews konstatering af, at distributørerne ikke kunne sælge en kasse pilsner (Jupiler, Stella og Maes) for mindre end 275 BEF til forbrugerne uden tab. Denne påstand fra Danone er imidlertid ikke overbevisende. Det fremgår ingen steder af konteksten, at der er tale om bryggeriernes observation af distributørernes (mulighed for overskud på) prispolitik. Tværtimod, de håndskrevne notater står skrevet efter sætningen »Fastsættelse af priser i detailhandelen« ([249]). Desuden er drøftelsen den 9. november 1994 en fortsættelse af tidligere drøftelser i oktober 1994, hvor man allerede talte om fastsættelse af priser i detailhandelen (se betragtning 60-65).

(238) Gentlemanaftalen af november 1994 falder mere eller mindre sammen med afleveringen af en rapport om det belgiske ølmarked, som CBB havde bestilt hos konsulentfirmaet Arthur D. Little den 22. november 1994 (se betragtning 135). Interbrew og Alken-Maes aftaler, at den del af aftalen, der vedrører investeringer og reklame på horeca-markedet kan afgøres inden for CBB (betragtning 59 og 66). Dette sker via arbejdsgruppen »Visie 2000« og navnlig følgende underudvalg, der nedsættes i januar 1995: Investeringer i reklameartikler, Administration af franko- og afhentningstariffer (aktiviteterne i dette underudvalg udsættes kort efter nedsættelsen), Investeringer i salgssteder og (det senere nedsatte) Udvendige reklamer.

(239) I de kommende år (indtil januar 1998) realiseres den indgåede gentlemanaftale yderligere. Der foregår regelmæssigt forhandlinger mellem Interbrew og Alken-Maes og af og til også med Danone, hvor man gennemgår status quo. I 1995 bliver kundefordelingsaftalen for horeca-markedet udvidet med de nationale kunder (se betragtning 73). Samtidig drøfter man under formandskab af repræsentanter for Interbrew og Alken-Maes i de arbejdsgrupper, der falder ind under CBB-arbejdsgruppen »Visie 2000«, hvorledes bryggeriernes investeringer i horeca-markedet kan reduceres (se betragtning 133 til og med 154).

(240) Fra medio maj 1995 til udgangen af 1996 finder der navnlig intensive drøftelser sted om et nyt tarifsystem. I den forbindelse behandler man navnlig tarifstrukturerne samt måden og tidspunktet for indførelse af dette nye system (betragtning 74 til og med 91).

(241) I sidste ende ser drøftelserne i CBB, med undtagelse af drøftelserne af investeringer i reklamemateriale til horeca (f.eks. glas og papbrikker; se også betragtning 137), ikke ud til at munde ud i beslutningstagning, og disse afbrydes medio maj 1997 (se betragtning 154-155).

(242) I januar 1998 gøres der status over samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes siden »Université de Lille«-aftalen november 1994 (se betragtning 103-104). Som »gennemførelser« nævnes bl.a.: PKB-anvendelse (resultat af drøftelserne i CBB om reklamemateriale på horeca-markedet; se også betragtning 147 og 241), tariffer (for horeca og detailhandelen), respekt for gensidige forpligtelser (horeca) og ikke-angrebspagt. Reguleringen af investeringer (horeca) og deltagelse af andre aktører og udvendige reklamer (horeca, se også foregående betragtning) er ikke gennemført. Samtidig udtales den tydelige hensigt, at man fra januar 1998 tre gange om året vil føre forhandlinger om horeca-sektoren med hinanden. Der er intet kendt bevis for, at dette faktisk er sket (se betragtning 104 og 105).

([248]) Dvs. horeca med udelukkelse af såkaldte »nationale kunder«, som f.eks. catering-virksomheder.

([249]) »Pricing in the food to be established«.

(243) I kartellets levetid er der således regelmæssigt foregået samordning og truffet aftaler vedrørende følgende emner:

a) En generel ikke-angrebspagt:

i juli 1994 indgås der en ikke-angrebspagt mellem Interbrew og Danone med hensyn til det belgiske marked (se betragtning 56, 104 og 112).

b) Priser og salgsfremstød i detailhandelen:

allerede i 1993 træffer Interbrew og Alken-Maes aftale om prisforhøjelser og salgsfremstød i detailhandelen; prisaftaler og salgsfremstød i detailhandelen udgør også en del af den i 1994 indgåede gentlemanaftale (se betragtning 44, 46, 47, 50, 60, 64-66, 107, 109-112).

c) Fordelingen af kunderne på horeca-markedet, såvel »traditionelle« horeca- som nationale kunder:

i 1994 medtages aftalen vedrørende respekt for hinandens forpligtelser i »Université de Lille«-aftalen. Denne aftale kaldes i 1994 også »Project Green«. Indledningsvis er denne begrænset til den traditionelle horeca-sektor, men i 1995 udvides aftalen til at omfatte de nationale kunder (se betragtning 56, 60, 68, 73 og 111).

d) Begrænsningen af investeringer og reklame på horeca-markedet:

skønt Interbrew og Alken-Maes først indgik aftaler om reducering af investeringer og reklame på horeca-markedet fra 1994 (inden for rammerne af »Université de Lille«-aftalen), talte Interbrew og Danone allerede i 1993 herom. I 1994 når Interbrew og Alken-Maes til enighed om at arbejde videre på dette emne inden for rammerne af CBB, hvilket faktisk sker i hvert fald frem til maj 1997 (se betragtning 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111, 112, og 132-154).

e) Den nye tarifstruktur for horeca og detailhandelen:

også den nye tarifstruktur bliver allerede i 1993 drøftet af Interbrew og Danone, og fra 1994 udgør den også en del af »Université de Lille«-aftalen. Fra maj 1995 til november 1997 gennemføres aftalen vedrørende tariffer, hvorved der navnlig i 1996 er tale om intensiv kontakt mellem Interbrew og Alken-Maes (se betragtning 45, 47, 65, 76, 78, 84-91 og 100).

f) Udvekslingen af oplysninger om salg i horeca og detailhandelen:

i hvert fald fra udgangen af 1991 til november 1999 udvekslede Interbrew og Alken-Maes på månedlige basis salgsdata med hinanden. Fra 1992 udvekledes data om volumener (indtil det tidspunkt udviklingerne i salg i procent) pr. øltype, distributionskanal og emballageform. (Se afsnit 4.4).

(244) Alle disse aftaler og samordninger står i forbindelse med hinanden. Til at begynde med, i 1993, indgik Interbrew og Alken-Maes aftaler om priser og salgsfremstød i detailhandelen. På det tidspunkt talte Interbrew og Danone også om en eventuel udvidelse af »samarbejdet« i Belgien, reducering af kommercielle investeringer og investeringer i horeca-markedet og den nye tarifstruktur (se betragtning 45-47). I den i 1994 indgåede »Université de Lille«-aftale, der kom i stand under pres fra Danone, bliver ikke alene alle disse emner behandlet, men der bliver desuden indgået en aftale vedrørende fordeling af kunderne på horeca-markedet. Det system til udveksling af oplysninger, der fandtes mellem Interbrew og Alken-Maes, og det derved vundne markedsinformationssystem var nyttigt ved gennemførelsen af disse aftaler (se betragtning 122 og 124).

(245) Ovennævnte aftaler og møder fandt sted på højeste ledelsesniveau inden for de deltagende virksomheder. Hos Interbrew var navnlig virksomhedens CEO, COO Europe/Asia Pacific/Africa, generaldirektøren i Belgien, direktøren for food og horeca-salgsdirektøren involveret. For Alken-Maes var det navnlig generaldirektøren, food-manageren og horeca-manageren og for Danone »président directeur général« samt generaldirektøren for øldivisionen.

(246) Eksistensen af de konkurrencefordrejende aftaler mellem Interbrew og Alken-Maes er indrømmet af (repræsentanter for) de to bryggerier, efter at Kommissionen havde indledt sin undersøgelse (se betragtning 106 til og med 112 og betragtning 125).

(247) Som berettigelse for prisaftalerne i 1993 og udvekslingen af oplysninger henviser Danone imidlertid til de prisbestemmelser, der var gældende i Belgien indtil den 1. maj 1993 (se betragtning 171-172). Danones argumenter kan imidlertid ikke accepteres af følgende grunde. Det forudsættes, at de belgiske prisbestemmelser kun var gældende for bryggerierne indtil 1. maj 1993. Ifølge loven kunne virksomhederne desuden

vælge at indgive ansøgninger om prisforhøjelser individuelt eller kollektivt. Det stod således bryggerierne frit for at indgive individuelle ansøgninger. Hvis man imidlertid valgte en kollektiv ansøgning, skulle dette ske via erhvervsorganisationen. Dette betyder, at det på ingen måde var meningen, at individuelle virksomheder i fællesskab, altså uden en erhvervsorganisations mellemkomst, indgav eller drøftede en ansøgning om prisforhøjelse. Kommissionen henviser til, at det stod medlemmerne af CBB frit for at bestemme, i hvor høj grad og på hvilket tidspunkt den tilladte prisforhøjelse skulle træde i kraft. Selv hvis Kommissionen accepterede — hvilket ikke er tilfældet — at prisbestemmelserne lagde op til forhandlinger om priser mellem bryggerierne, så er det vigtigt, at CBB den 23. december 1992 for sidste gang indgav en kollektiv ansøgning om prisforhøjelse. Mødet den 28. januar 1993 (se betragtning 44) lå efter den dato og kan således ikke have været et møde mellem bryggerierne inden for rammerne af CBB om en kollektiv ansøgning om en prisforhøjelse. Dette fremgår også allerede af Danones reaktion på klagepunktsmeddelelsen, hvori Danone konsekvent omtaler det som mødet med ølforhandlerne. Endvidere er det af betydning, at den kompetente minister den 6. februar 1993 godkendte prisforhøjelsen på den udtrykkelige betingelse, at der i 1993 ikke ville ske yderligere prisjusteringer (se betragtning 10). Derfor kan prisbestemmelserne heller ikke retfærdiggøre konkurrencebegrænsninger med hensyn til priserne ([250]).

(248) Ej heller kan prisbestemmelserne berettige udvekslingen af oplysninger. Kommissionen erkender, at der ved en ansøgning om en prisforhøjelse skulle fremlægges detaljerede data. Bryggerierne skulle imidlertid fremlægge disse data for CBB, der jo indgav den kollektive ansøgning, og ikke for hinanden. Desuden foregik denne fremlæggelse af oplysninger for CBB kun inden for rammerne af en ansøgning om prisforhøjelse og ikke hver måned, som det var tilfældet med Interbrew og Alken-Maes. Danone har desuden indrømmet, at udvekslingen af oplysninger ikke foregik inden for rammerne af prisbestemmelserne, men startede, da Alken-Maes som følge af en strejke hos Interbrew i 1989 leverede Interbrew-øl til udskænkningssteder, som var bundet til Interbrew. Kommissionen tager i denne forbindelse også højde for det faktum, at prisbestemmelserne blev afskaffet for ølsektoren pr. 1 maj 1993.

([250]) Se også Kommissionens beslutning 86/399/EØF af 10. juli 1986, sag IV/31.371 — Asfaltpap (EFT L 232 af 19.8.1986, s. 15).

(249) Som berettigelse for markedsdelingsaftalerne anfører Danone, at Interbrew misbrugte sin dominerende stilling til skade for Alken-Maes ved at forsøge at overtale caféer, der havde en eksklusiv kontrakt med Alken-Maes, til at bryde denne kontrakt, bl.a. ved at tilbyde øl til tabsgivende priser. Alken-Maes prøvede at overtale Interbrew til at sætte en stopper for dette misbrug, hvilket resulterede i aftalen om at respektere hinandens kontraktlige udskænkningssteder. Kommissionen er af den mening, at dette ikke kan betragtes som en retfærdiggørelse af markedsdelingsaftalerne. Det er trods alt på ingen måde meningen, at virksomheder indgår indbyrdes ikke-angrebsaftaler, og således overtræder EF-traktatens artikel 81, med henblik på at sætte en stopper for en eventuel overtrædelse af EF-traktatens artikel 82. At Kommissionen i mellemtiden iværksatte en undersøgelse af en eventuel overtrædelse af EF-traktatens artikel 82 begået af Interbrew, vil ikke sige, at ovennævnte adfærd hos Interbrew skal betragtes som en overtrædelse af EF-traktatens artikel 82.

6.3.2. *Handelsmærkekartellet*

(250) I perioden fra efteråret/vinteren 1997 til og med sommeren 1998 var der fire møder, der drejede sig om handelsmærkeøl (se betragtning 156).

(251) På disse møder drøftede de pågældende belgiske bryggerier markedssegmentet for handelsmærkeøl i Belgien, og i særdeleshed kunderne og priserne. Endvidere udvekslede man oplysninger vedrørende handelsmærkeøl i Belgien, i hvert fald om kunderne og (kundernes) volumener, og måske også om priser (se betragtning 157, 159 og 160). Drøftelserne og udvekslingen af oplysninger havde til formål at fordele kunder i Belgien og at nå til enighed om samordning af et prisniveau (se betragtning 157 og 159 til og med 161).

(252) Martens benægter, at der var tale herom (se betragtning 203). Af forklaringerne fra (tidligere) medarbejdere hos Interbrew fremgår det imidlertid, at kundefordeling og prisniveau var genstand for drøftelse på handelsmærkemøderne (hvor Martens var til stede hver gang). Svaret fra Haacht på Kommissionens begæring om oplysninger bekræfter, at prisniveauet var til behandling på de fire møder. At denne konklusion ikke beror på en fejllæsning af disse forklaringer, fremgår desuden af de skriftlige reaktioner fra Haacht og Interbrew på klagepunktsmeddelelsen, hvori de erkender, at der på møderne blev talt om priser og kundefordeling. I

denne forbindelse er det endvidere af betydning, at Danone i sin reaktion på klagepunktsmeddelelsen, der også blev indsendt på vegne af Alken-Maes, ikke har bestridt, at der på møderne blev talt om priser og kundefordeling.

(253) Kommissionen erkender, at beviset på samordningen mellem de fire bryggerier udelukkende beror på forklaringer fra de pågældende virksomheder, men deler ikke Martens' opfattelse af, at dette skulle være utilstrækkeligt til at drage den konklusion, at der blev begået en overtrædelse af EF-traktatens artikel 81. Martens har ikke sandsynliggjort sin påstand om, at forklaringerne fra Interbrew på grund af virksomhedens indblanding i andre konkurrenceretlige procedurer hos Kommissionen skulle være tvivlsomme (se betragtning 203). Svaret fra Haacht er trods alt enslydende, og hverken Danone eller Alken-Maes modsiger Kommissionens version. Desuden må det understreges, at hver enkelt overtrædelse og følgerne deraf skal bedømmes for den/de pågældende virksomhed(er) på deres egne forudsætninger.

(254) Skønt det på grund af det disponible bevismateriale ikke med sikkerhed kan fastslås, at der har eksisteret en aftale mellem de fire bryggerier, er det i hvert fald bevist, at der foregik en samordnet adfærd. Møderne tjente trods alt til at påvirke konkurrenternes markedsadfærd og til at angive konkurrenternes markedsadfærd (se betragtning 157 og 159-161). På møderne er der ikke alene udvekslet oplysninger, men der har også været talt om priser og aftagere. Af forklaringer fra Interbrew og Haacht fremgår det, at formålet med møderne på den ene side var at forhindre priskrig og at indtage en holdning vedrørende priserne, og på den anden side at fordele kunderne ved ikke af give (reelle) bud til de andre bryggeriers aftagere. I betragtning af det klart konkurrencestridige formål med møderne, er det ikke nødvendigt at påvise, at der også har været skadelige følger for konkurrencen.

(255) Nu da det står fast, at Martens har deltaget i møder med en klar konkurrencebegrænsende karakter, må det antages, at Martens' deltagelse i de møder havde et konkurrencebegrænsende formål, medmindre Martens påviser, at virksomheden havde gjort sine konkurrenter tydeligt opmærksom på, at den deltog i møderne med et andet perspektiv ([251]). Dette er ikke lykkedes for Martens. Desuden satte Martens ikke en stopper for sin deltagelse i handelsmærkekartellet efter det første møde, men var også til stede ved de følgende møder og anmodede på grund af sine aktiviteter på det nederlandske marked endda om, at også nederlandske bryggerier blev inviteret til møderne.

(256) Martens benægter, at virksomheden som et resultat af møderne justerede sin markedsadfærd (se betragtning 206). Ifølge Domstolen formodes virksomheder, der deltager i en samordning og forbliver aktive på markedet, medmindre det modbevises af den pågældende virksomhed, ved fastsættelsen af deres adfærd på markedet fortsat at tage højde for de udvekslede oplysninger ([252]). Det af Martens anførte bevis påviser derimod kun, at Martens ikke realiserede resultaterne af mødet, nemlig udvekslingen af oplysninger og drøftelser af kunder — med henblik på ikke at udløse en priskrig på handelsmærkemarkedet og at fordele kunderne ([253]).

(257) Martens' påberåbelse af Kommissionens meddelelse om aftaler af ringe betydning, der ikke falder ind under EF-traktatens artikel 81, stk. 1, ([254]) (se betragtning 209) har ingen berettigelse. Denne meddelelse finder ifølge punkt 6 deri ligeledes anvendelse på samordnet adfærd. Derfor må man også i situationen med en samordnet adfærd ved vurderingen af meddelelsens anvendelighed gå ud fra markedsandele for alle deltagende virksomheder tilsammen.

(258) Martens' påberåbelse af Domstolens dom i sagen John Deere (se betragtning 207) er heller ikke acceptabel. I nærværende sag er der, til forskel fra sagen John Deere, ikke tale om en enkeltstående udveksling af oplysninger. Bryggerierne har jo også drøftet prisniveau og markedsopdeling.

([251]) Dom afsagt i sagen Hüls, se fodnote 229, præmis 155.
([252]) Dom afsagt i sagen Hüls, se fodnote 229, præmis 162.
([253]) Dom afsagt i sagen Anic, se fodnote 242, præmis 127.
([254]) Se fodnote 232.

(259) Martens' påstand om, at Kommissionen skal påvise, at der var tale om parallel prisadfærd (se betragtning 208), er udtryk for en ukorrekt udlægning af den af Martens omtalte beslutning. I sagen Zinc Producer Group fremsatte Kommissionen den betragtning, at parallel prisadfærd uden bevismateriale vedrørende direkte kontakter mellem de deltagende virksomheder under visse omstændigheder er utilstrækkeligt bevis på en samordnet adfærd. Derfor kan det ikke udledes af denne beslutning, at eksistensen af bevis vedrørende møder i sig selv er utilstrækkeligt til at nå til den konklusion, at der er begået en overtrædelse af EF-traktatens artikel 81.

(260) At anmodningen fra FEDIS om en triagegodtgørelse var anledning til handelsmærkemøderne, som Danone har understreget (se betragtning 176), er ingen berettigelse for drøftelserne af priser og aftagere og udvekslingen af data. En reaktion på anmodningen fra FEDIS kunne trods alt have bestået i, at handelsmærkebryggerierne fremlagde volumendata til en neutral tredjepart, som f.eks. CBB, som derefter indarbejdede de individuelle data i en samlet oversigt.

6.4. **Begrænsning af konkurrencen**

(261) EF-traktatens artikel 81, stk. 1, betegner udtrykkeligt aftaler, beslutninger og samordnet adfærd som værende konkurrencebegrænsende, hvis de (bl.a.):

— direkte eller indirekte fastsætter købs- eller salgspriser eller andre forretningsbetingelser

— opdeler markeder eller forsyningskilder.

(262) Disse er de væsentlige målsætninger for de horisontale aftaler i Interbrew/Alken-Maes-kartellet. I betragtning af at prisen er hovedinstrumentet i konkurrencen, havde de forskellige hemmelige aftaler og mekanismer, som producenterne har indgået og oprettet, alle til formål at hæve priserne til deres fordel og over det niveau, der ville være opnået under forhold med fri konkurrence. Aftalen om at respektere hinandens forpligtelser og nationale kunder (se betragtning 60, 68, 73 og 111) må betragtes som en aftale om fordeling af kunderne på horeca-markedet og derfor som en markedsdelingsaftale, hvilket ifølge EF-traktatens artikel 81, stk. 1, udtrykkeligt betragtes som konkurrencebegrænsende.

(263) Markedsopdeling og prisaftaler er de væsentlige målsætninger for handelsmærkekartellet. I betragtning af at prisen er hovedinstrumentet i konkurrencen, havde producenternes forskellige hemmelige aftaler og mekanismer i sidste ende alle til formål at hæve priserne til deres fordel og over det niveau, der ville være opnået under forhold med fri konkurrence.

(264) Den direkte opdeling af markederne og fastsættelsen af priserne begrænser konkurrence som omhandlet i EF-traktatens artikel 81, stk. 1.

(265) Navnlig følgende aspekter af overenskomst(komplekserne), aftalerne og adfærdsformer kan beskrives som konkurrencebegrænsende:

Interbrew/Alken-Maes-kartellet

Den regelmæssige deltagelse i møderne og opretholdelsen af andre kontakter via bestyrelsesmedlemmer i de deltagende virksomheder med det formål at opnå enighed om de følgende begrænsninger og at gennemføre og/eller at ændre disse:

a) en generel ikke-angrebspagt

b) den direkte og indirekte aftale/samordning om priser og salgsfremstød i detailhandelen

c) fordeling af kunder på horeca-markedet (såvel »traditionelle« horeca- som nationale kunder)

d) begrænsning af investeringerne og reklame på horeca-markedet

e) samordning af en ny tarifstruktur for horeca og detailhandelen

f) udveksling af oplysninger om salg i horeca og detailhandelen.

Handelsmærkekartellet

a) samordningen vedrørende fordelingen af kunder og priserne

b) udvekslingen af oplysninger om kunder.

(266) I betragtning af det klart konkurrencebegrænsende formål med ovennævnte aftaler og adfærdsformer er det ikke nødvendigt for hvert af de konkurrencebegrænsende elementer at undersøge, i hvor høj grad de har bidraget til realisering af det opstillede mål, for at beslutte, at der er tale om en overtrædelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 1 ([255]). I den forbindelse bør det bemærkes, at de i betragtning 265 nævnte konkurrencebegrænsninger kun er elementer af på den ene side Interbrew/Alken-Maes-kartellet og på den anden side handelsmærkekartellet, og at Interbrew/Alken-Maes-kartellet og handelsmærkekartellet hver især må betragtes som én overtrædelse.

6.5. **Påvirkning af handelen mellem medlemsstater**

(267) For at kunne påvirke handelen mellem medlemsstater skal en aftale mellem virksomheder på grundlag af en række objektive retlige eller faktiske omstændigheder gøre det muligt med en tilstrækkelig grad af sikkerhed at forudse, at den kan udøve direkte eller indirekte, aktuel eller potentiel indflydelse på handelsstrømmene mellem medlemsstaterne på en måde, som kan skade opnåelsen af formålene med et fælles marked mellem medlemsstaterne ([256]).

(268) Anvendelsen af EF-traktatens artikel 81, stk. 1, på et kartel er ikke begrænset til den del af medlemmernes salg, der faktisk medfører transport af varerne fra den ene stat til den anden. Ej heller er det nødvendigt for anvendelsen af disse bestemmelser at påvise, at hver enkelt deltagers individuelle adfærd, i modsætning til kartellet som helhed, har påvirket handelen mellem medlemsstater ([257]).

(269) Af betragtning 19 og 21 fremgår det tydeligt, at der, også hvis man går ud fra de af Interbrew fremlagte tal, indføres og udføres betragtelige mængder øl til og fra Belgien. Langt den største del af denne handel foregår med andre medlemsstater.

(270) Prisforskelle mellem Belgien og andre medlemsstater kan forårsage parallelle handelsstrømme og gør det også (se betragtning 19 og 20).

(271) Interbrew/Alken-Maes-kartellet havde i sidste ende det mål at fastsætte priserne på et højere niveau, end det ville være tilfældet ved normal konkurrence. Allerede af den grund kan det fastslås, at denne komplekse kartelaftale, direkte eller indirekte, havde faktisk eller potentiel indvirkning på handelen mellem medlemsstaterne. Desuden er der med hensyn til denne kartelaftale endnu følgende bemærkninger. Kartellet bør ses i sammenhæng med relationerne på det franske marked (se betragtning 51 til og med 55). Alken-Maes' franske moderselskab spillede en aktiv rolle i kartellet.

(272) For det andet må den delvise gennemførelse af kartellet inden for rammerne af CBB også ses i lyset af CBB's bestilling af en undersøgelse, »Scenario 2000«, der blev udført af Arthur D. Little. Denne undersøgelses kontekst er bl.a. åbning af de europæiske grænser og følgerne heraf for det belgiske marked. En af målsætningerne for undersøgelsen er at få indsigt i udviklingen af ølsalget og horeca-sektoren i Belgien, således at bryggerierne kan opbygge deres handelsstrategi (se betragtning 129).

(273) Af ovennævnte grunde kan de skitserede konkurrencebegrænsninger i Interbrew/Alken-Maes-kartellet få handelsstrømmene i bryggerisektoren til at afvige fra det forløb, de ellers ville have haft. Det kan derfor fastslås, at konkurrencebegrænsningerne kan påvirke handelen mellem medlemsstater ([258]).

(274) Handelsmærkekartellet har til formål at fastsætte priserne på et højere niveau, end det ville være tilfældet ved normal konkurrence. Allerede derfor kan det fastslås, at dette kartel, direkte eller indirekte, faktisk eller potentielt har påvirket handelen mellem medlemsstater. Desuden skabes der af deltagerne en relation til nabolandes markeder (Nederlandene, Luxemburg og Tyskland). Ved to af møderne er også nederlandske producenter af handelsmærkeøl til stede (se betragtning 156, 157 og 159).

(275) Af ovennævnte grunde kan de skitserede konkurrencebegrænsninger i handelsmærkekartellet få handelsstrømmene i bryggerisektoren til at afvige fra det forløb, de ellers ville have haft. Det kan derfor fastslås, at konkurrencebegrænsningerne kan påvirke handelen mellem medlemsstater ([259]).

([255]) Se Domstolens dom af 30. januar 1985, sag 123/83, BNIC mod Guy Clair, Sml. 1985, s. 391 og dom afsagt af Retten i Første Instans den 10. marts 1992, forenede sager T-68/89, T-77/89 og T-78/89, Societa Italiana Vetro SpA m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1992-II, s. 1403.

([256]) Domstolens dom af 11. juli 1985, sag T-42/84, Remia m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1985, s. 2545, præmis 22.

([257]) Dom afsagt af Retten i Første Instans den 10. marts 1992, sag T-13/89, Imperial Chemical Industries mod Kommissionen, Sml. 1992-II, s. 1021, præmis 304.

([258]) Domstolens dom af 29. oktober 1980, forenede sager 209 til 215 og 218/78, Van Landewyck mod Kommissionen, Sml. 1980, s. 3125, præmis 171-173.

([259]) Dom afsagt i sagen Van Landewyck, se fodnote 258, præmis 171-173.

6.6. **EF-traktatens artikel 81, stk. 3**

(276) De aftaler og former for adfærd, der er genstand for nærværende beslutning, blev holdt hemmelige og blev ikke anmeldt til Kommissionen. Som følge heraf kan de ikke fritages for anvendelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 1. I hvert fald opfylder de deltagende virksomheders adfærd ikke betingelserne i EF-traktatens artikel 81, stk. 3, eftersom (kombinationen af) kartellets forskellige elementer er klart konkurrencebegrænsende. Kommissionen er nærmere bestemt ikke bekendt med elementer, som kunne føre til den konklusion, at de fire betingelser for en individuel fritagelse er opfyldt.

7. **MODTAGERNE AF DENNE BESLUTNING**

(277) Denne beslutning er rettet til de virksomheder, der er direkte impliceret i overtrædelserne.

(278) For Interbrew/Alken-Maas-kartellet drejer det sig om Interbrew og Alken-Maes. Eftersom Danone i den periode, hvor overtrædelsen fandt sted, havde bestemmende indflydelse på Alken-Maes og også selv var impliceret i overtrædelsen, er nærværende beslutning også rettet til Danone.

(279) Skønt en del af kartellets virksomhed er foregået inden for rammerne af CBB, kan CBB ikke gøres ansvarlig for deltagelse i overtrædelsen. Interbrew og Alken-Maes har kun brugt CBB som forum med henblik på yderligere udvikling og gennemførelse af de bilaterale kartelaftaler. CBB har derfor ikke spillet en selvstændig rolle i kartellet ([260]).

(280) For handelsmærkekartellet er modtagerne Interbrew og Alken-Maes samt Haacht og Martens. Skønt Danone på det tidspunkt havde bestemmende indflydelse på Alken-Maes, er Kommissionen ikke i besiddelse af oplysninger, hvoraf det fremgår, at virksomheden også rent faktisk var impliceret i handelsmærkekartellet. Som følge heraf er Groupe Danone SA ikke modtager i forbindelse med handelsmærkekartellet.

8. **OVERTRÆDELSENS VARIGHED**

8.1. **Interbrew/Alken-Maes-kartellet**

(281) Kommissionen er i besiddelse af bevismateriale med hensyn Interbrew/Alken-Maes-kartellet fra i hvert fald 28. januar 1993 til og med 28. januar 1998 (se betragtning 44 og 103). Den 28. januar 1993 føres der referat af et første møde med et tydeligt konkurrencebegrænsende formål. Det sidste møde inden for rammerne af kartellet, som Kommissionen har dokumentation for, fandt sted den 28. januar 1998. Varigheden af denne overtrædelse er således fem år og én dag. Udvekslingen af oplysninger er ganske vist begyndt tidligere og ophørt senere, men denne procedure, der formelt er indledt med Kommissionens vedtagelse af klagepunktsmeddelelsen den 29. september 2000, omhandler kun kartellet, som det har eksisteret i sin helhed. Der er heller intet bevis for, at den planlagte horeca-forhandling, som er omtalt i notaterne fra salgsdirektøren i Belgien (se betragtning 104, under afsnit 3) faktisk har fundet sted.

(282) Danone bestrider, at overtrædelsen har haft denne varighed. Ifølge Danone er drøftelserne mellem Alken-Maes og Interbrew først påbegyndt den 12. oktober 1994 og allerede ophørt i juli 1996, da Interbrew havde besluttet at indføre sin nye tarifstruktur pr. 1. januar 1997. Denne påstand forbigår imidlertid bevismaterialet fra tidligere drøftelser mellem Alken-Maes og Interbrew, fra 28. januar 1993, som Kommissionen er i besiddelse af. Som allerede anført ovenfor, forfejler de af Danone anførte begrundelser for disse drøftelser målet (se betragtning 247-248). At det på mødet mellem Alken-Maes og Interbrew den 28. januar 1998 kun var aftalerne fra og med 12. oktober 1994, der blev evalueret, er ikke relevant her. På den dato talte Interbrew og Alken-Maes trods alt om de aftaler, som eksisterede mellem dem. At denne drøftelse på grund af omstændighederne ikke førte til noget resultat, vil ikke sige, at det ikke var et møde inden for rammerne af de aftaler og samordninger, der var mellem Interbrew og Alken-Maes.

(283) Til forskel fra hvad Danone hævder, ophørte Interbrew/Alken-Maes-kartellet ikke i juli 1996. Det forudsættes, at Interbrew har erkendt, at overtrædelsen varede ved indtil januar 1998 (se betragtning 111), og at én af Alken-Maes' medarbejdere, der på det tidspunkt var involveret i tarifforhandlinger, har forklaret, at samarbejdet med Interbrew blev bragt til ophør i november 1997 (se betragtning 100). Desuden råder Kommissionen over bevismateriale fra drøftelser inden for rammerne af samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes den 9. december 1996 (telefonisk), den 17. april 1997 og den 28. januar 1998 (se betragtning 91, 95, 96, 103 og 104). At Alken-Maes på det tidspunkt også lod et

([260]) Se Domstolens dom af 27. september 1988, forenede sager 89/85, 104/85, 116/85, 117/85, 125-129/85, En række »cellulosevirksomheder« mod Kommissionen, Sml. 1988, s. 5193, præmis 24-27.

konsulentfirma foretage en undersøgelse af (udkastene til) Alken-Maes' og Interbrews tarifsystemer, ændrer ikke konklusionen vedrørende overtrædelsens varighed, i betragtning af det ovenfor nævnte bevismateriale, som Kommissionen er i besiddelse af.

(284) I modsætning til hvad Danone hævder, var emnet for drøftelsen den 17. april 1997 samordningen af Interbrews og Alken-Maes/Danones markedsadfærd. I betragtning af Interbrews forklaring om indholdet af denne drøftelse (se betragtning 96), er det ikke sandsynliggjort, at Interbrews mulige overtagelse af Kronenbourg/Alken-Maes blev drøftet, hvilket i øvrigt heller ikke er bevist af Danone.

(285) På mødet den 28. januar 1998 talte man ifølge de notater, der er gjort af den tilstedeværende repræsentant for Interbrew, om forholdet mellem Interbrew og Alken-Maes. Ikke alene så man tilbage på de resultater, der tidligere var opnået ved samarbejdet, men man behandlede også aktuelle emner og forhandlingsformen på dette møde (se betragtning 104). Danone har ikke sandsynliggjort sin påstand om, at mødet den 28. januar 1998 var et møde mellem et bryggeri (Alken-Maes) og dets distributør for Bruxelles-regionen (Interbrew). Det fremgår heller ikke af det bevismateriale, Kommissionen er i besiddelse af. Derimod fremgår det af forklaringer fra repræsentanter for såvel Interbrew som Alken-Maes, at dette møde ikke gav noget resultat, og at kontakterne derefter ophørte (se betragtning 105).

8.2. **Handelsmærkekartellet**

(286) Af det bevismateriale, som Kommissionen er i besiddelse af, fremgår det, at møderne i hvert fald fandt sted i perioden fra 9. oktober 1997 til og med 7. juli 1998 (se betragtning 156). Varigheden af denne overtrædelse er således mindst ca. ni måneder. Dette bestrides ikke af de deltagende virksomheder.

9. **SANKTIONER**

9.1. **Artikel 3 i forordning nr. 17**

(287) Hvis Kommissionen konstaterer, at der foreligger en overtrædelse af bestemmelserne i EF-traktatens artikel 81, stk. 1, kan den, i henhold til artikel 3 i forordning nr. 17, pålægge de deltagende virksomheder at bringe overtrædelsen til ophør.

(288) En medarbejder hos Interbrew, der på det tidspunkt var impliceret i Interbrew/Alken-Maes-kartellet, har forklaret, at der efter mødet den 28. januar 1998 »ikke skete mere« (se betragtning 105). Kommissionen er heller ikke i besiddelse af beviser for, at én af deltagerne i den konkurrencefordrejende adfærd skulle have fortsat efter den 28. januar 1998.

(289) Med hensyn til udvekslingen af oplysninger mellem Interbrew og Alken-Maes, er det desuden relevant, at Alken-Maes for Kommissionen har fremlagt en kopi af sit brev af 5. november 1999, hvori virksomheden bringer udvekslingen af oplysninger med Interbrew til ophør.

(290) Med hensyn til handelsmærkekartellet har deltagerne meddelt, at der kun har været fire møder, og at det sidste af disse fandt sted i juli 1998 (se betragtning 156). Desuden har én af de implicerede medarbejdere forklaret, at forhandlingerne blev bragt til ophør (se betragtning 157). Kommissionen er heller ikke i besiddelse af beviser for, at forhandlingerne fortsatte efter det sidste møde.

(291) I sin reaktion på klagepunktsmeddelelsen forklarede Interbrew, at såvel Interbrew/Alken-Maes-kartellet som handelsmærkekartellet allerede var bragt til ophør. Interbrew henviste i denne forbindelse til sit brev af 29. februar 2000, hvori virksomheden meddelte, at den havde bragt overtrædelserne til ophør og samtidig havde truffet vidtrækkende forholdsregler for at forhindre en gentagelse af sådanne overtrædelser af konkurrencereglerne. En af forholdsreglerne var indførelsen at et omfangsrigt »Compliance Programme«, bl.a. bestående af en halvårlig intern og ekstern revision. Heri gøres det bl.a. klart, at Interbrews personale ikke har tilladelse til at indgå aftaler om priser, handelsbetingelser, markedsopdeling og udveksling af oplysninger.

(292) I betragtning af ovenstående er det ikke nødvendigt at pålægge de deltagende virksomheder at bringe overtrædelsen til ophør.

9.2. **Artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17**

(293) I medfør af artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 kan Kommissionen ved beslutning pålægge hver af virksomhederne bøder på mindst 1 000 og højst 1 mio. EUR, idet sidstnævnte beløb dog kan forhøjes til

10 % af omsætningen i det sidste regnskabsår i hver af de virksomheder, som har medvirket ved overtrædelsen, såfremt de forsætligt eller uagtsomt overtræder bestemmelserne i traktatens artikel 81, stk. 1.

(294) Ved fastsættelse af bødens størrelse skal Kommissionen tage alle relevante omstændigheder i betragtning, og navnlig overtrædelsens grovhed og varighed. Her følges den metode, som er beskrevet i Kommissionens retningslinjer for beregningen af bøder i henhold til artikel 15, stk. 2, i forordning nr. 17 og artikel 65, stk. 5, i EKSF-traktaten ([261]).

9.2.1. *Interbrew/Alken-Maes-kartellet*

9.2.1.1. Pålæggelse af bøde

(295) Kommissionen er af den mening, at det med hensyn til Interbrew/Alken-Maes-kartellet er rimeligt at pålægge Interbrew og Danone en bøde. Danone holdes ansvarlig for såvel sin egen som Alken-Maes' medvirken i overtrædelsen. Et moderselskab, der medvirker aktivt til et af sine datterselskabers deltagelse i kartellet, kan holdes ansvarligt for dette datterselskabs adfærd ([262]). Som Danone selv har anført, udgjorde virksomheden på tidspunktet for overtrædelsen af bestemmelserne i EF-traktatens artikel 81 en økonomisk enhed med Alken-Maes. Danone var desuden på det tidspunkt ikke alene Alken-Maes' moderselskab, men også selv direkte involveret i kartellet. Danone erkender at have deltaget i møderne vedrørende det belgiske marked og at have været orienteret om bestemte former for praksis. Derfor holdes Danone ansvarlig for både sin egen og Alken-Maes' deltagelse i kartellet.

9.2.1.2. Forsætlighed eller uagtsomhed

(296) Det fremgår af de faktiske omstændigheder, at alle deltagere i kartellet havde til hensigt at indgå aftaler vedrørende en generel ikke-angrebspagt, priser og salgsfremstød i detailhandelen, fordeling af kunderne på horeca-markedet (såvel »traditionelle« horeca-kunder som nationale kunder), begrænsning af investeringer og reklame i horeca-markedet, den nye tarifstruktur for horeca og detailhandelen og udveksling af oplysninger om salget i horeca og detailhandelen. Kommissionen er af den mening, at denne overtrædelse bør betragtes som forsætlig, eftersom parterne umuligt kunne være uvidende om det faktum, at (kombinationen af) ovennævnte aftaler udgjorde en begrænsning af konkurrencen.

9.2.1.3. Overtrædelsens grovhed

(297) En horisontal aftale/samordning som nærværende — omfattende en generel ikke-angrebspagt, direkte og indirekte aftale/samordnet adfærd i forbindelse med priser og salgsfremstød i detailhandelen, fordeling af kunder på horeca-markedet, begrænsning af investeringer og reklame på horeca-markedet, samordning af en ny tarifstruktur for horeca og detailhandelen og udveksling af oplysninger om salget i horeca og detailhandelen — har en karakter, der gør, at den må karakteriseres som en meget alvorlig overtrædelse. Systemet til udveksling af oplysninger mellem Interbrew og Alken-Maes gjorde det lettere at realisere og nå målet for disse aftaler. Eftersom prisen udgør en af de vigtigste faktorer i konkurrencen, havde de forskellige hemmelige aftaler og mekanismer i sidste ende til formål at udvirke en prisstigning over det niveau, man ville have opnået under forhold med fri konkurrence, til skade for forbrugerne.

(298) Desuden vedrørte kartellet i sin helhed alle segmenter af ølmarkedet og såvel horeca-sektoren som detailmarkedet. Kommissionen tager endvidere i betragtning, at drøftelserne mellem Interbrew på den ene side og Alken-Maes og Danone på den anden side blev ført på højeste ledelsesniveau. Samtidig er det af betydning, at aftalerne og samordningen vedrørte en lang række konkurrenceparametre (priser og salgsfremstød, kunder, investeringer, reklame, tarifstruktur og udveksling af salgsdata), og at Interbrew og Alken-Maes/Danone regelmæssigt havde kontakt med hinanden om disse emner.

(299) Det bestrides af Danone, at der blev indgået pris- og markedsdelingsaftaler. Af det foreliggende bevismateriale og forklaringerne fra såvel Interbrew som Alken-Maes fremgår det imidlertid, at der faktisk er indgået pris- og markedsdelingsaftaler (se afsnit 6.3.1).

([261]) EFT C 39 af 14.1.1998, s. 3.

([262]) Dom afsagt af Retten i Første Instans den 14. maj 1998, sag T-309/94, NV Koninklijke KNP BT mod Kommissionen, Sml. 1998-II, s. 1007, præmis 45 ff.; denne del af dommen er stadfæstet ved en højere instans, se Domstolens dom af 16. november 2000, sag C-248/98 P, NV Koninklijke KNP BT mod Kommissionen, Sml. 2000-I, s. 9641.

(300) Det forudsættes, at parternes forskellige hemmelige aftaler var rettet mod en højere pris til deres fordel og over det niveau, der ville blive nået under forhold med fri konkurrence. Af det bevismateriale, Kommissionen er i besiddelse af, fremgår det, at ikke-angrebspagten og aftalerne vedrørende (delvis) fordeling af kunder på horeca-markedet, begrænsning af reklame i horeca, samordning af en ny tarifstruktur for horeca og detailhandelen samt udveksling af oplysninger om salg i horeca og detailhandelen af Interbrew og Alken-Maes blev betragtet som realiseret på mødet den 28. januar 1998 (se betragtning 104). Interbrew har endvidere erkendt, at der forelå aftaler mellem Interbrew og Alken-Maes vedrørende salgsfremstød i detailhandelen (se betragtning 109). Desuden har Interbrew og Alken-Maes erkendt, at de udvekslede detaljerede månedlige salgsdata med hinanden (se afsnit 4.4). Kommissionen erkender, at det på grund af det foreliggende bevismateriale må antages, at visse dele af kartellet ikke, eller ikke til fulde, blev fulgt af Interbrew og Alken-Maes: visse dele af gentlemanaftalen er ikke realiseret (se betragtning 92, 107, 236 og 242), aftalen vedrørende fordeling af kunder på horeca-markedet blev ikke til fulde overholdt af Interbrew (se betragtning 72), og drøftelserne i CBB har ført til begrænsede resultater (se betragtning 241). Dette retfærdiggør imidlertid ikke den konklusion, at kartellets virkning på markedet var lig nul eller meget begrænset ([263]).

(301) Det relevante geografiske marked omfatter hele det belgiske territorium, hvilket udgør en væsentlig del af fællesmarkedet.

(302) Alle ovennævnte omstændigheder (se betragtning 297-301) taget i betragtning når Kommissionen til den konklusion, at nærværende overtrædelse må betragtes som meget alvorlig.

([263]) Ved fastsættelse af bødens størrelse er virkningen på markedet kun af væsentlig betydning, når det drejer sig om aftaler, der ikke har karakter af at være konkurrencebegrænsende og således kun på grund af deres konkrete resultater er i strid med EF-traktatens artikel 81, stk. 1. (Se Konklusion fra generaladvokal Mischo af 18. maj 2000, sag C-283/98 P, Mo och Domsjö AB mod Kommissionen, Sml. 2000-I, s. 9855). Som det allerede ovenfor er fastslået, har de samlede aftaler mellem Interbrew og Alken-Maes/Danone en konkurrencebegrænsende karakter, hvilket betyder, at det ikke er nødvendigt at fastslå eksplicit, i hvor høj grad konkurrencen er blevet begrænset som følge af kartellet (se afsnit 6.4).

(303) Ved fastsættelse af bødens størrelse tager Kommissionen også højde for den faktiske magt, de virksomheder, der har medvirket til overtrædelsen, har til at skade konkurrencen i væsentlig grad.

(304) Deltagerne i kartellet var på det pågældende tidspunkt gode for cirka 70 % af det samlede belgiske ølkonsum, og omkring 80 % af det samlede pilsnerkonsum i Belgien. Mellem Interbrew, nummer ét i Belgien, og Alken-Maes, nummer to i Belgien, var der imidlertid en væsentlig forskel i omfang. Interbrew var, og er stadig, med en markedsandel på gennemsnitligt ca. 55 % førende på det belgiske marked. Alken-Maes havde på det tidspunkt gennemsnitligt en markedsandel på ca. 15 %.

(305) Endvidere skal bødeniveauet være således, at det har en afskrækkende virkning. Samtidig tager Kommissionen hensyn til den omstændighed, at Interbrew og Danone er store internationale virksomheder. Med hensyn til Danone er det endvidere af betydning, at det er en »multi-produkt«-virksomhed.

(306) Endvidere tager Kommissionen højde for den omstændighed, at Interbrew på den ene side og Alken-Maes og Danone på den anden side har adgang til juridisk-økonomisk ekspertise og midler, som gør det muligt for dem lettere at skaffe sig viden om, at deres adfærd udgør en overtrædelse, og at være klar over de følger, som sådanne former for adfærd kan have i forhold til konkurrencelovgivningen.

(307) Ved fastsættelsen af den bøde, der pålægges Interbrew, anser Kommissionen det derfor for rimeligt, i betragtning af overtrædelsens grovhed, at fastsætte en bøde på 45 mio. EUR. For Alken-Maes/Danone anses en bøde på 25 mio. EUR for rimelig.

9.2.1.4. Overtrædelsens varighed

(308) For såvel Interbrew som Alken-Maes er overtrædelsens varighed fastslået til fem år og én dag. Derfor er der begået en overtrædelse af mellemlang til lang varighed. I betragtning af at intensiteten af samarbejdet mod slutningen af kartellet aftog i betragtelig grad, anses en forhøjelse af bøden med 45 % for både Interbrew og Danone for rimelig.

(309) Bødens grundbeløb andrager således 65,25 mio. EUR for Interbrew og 36,25 mio. EUR for Danone.

9.2.1.5. Skærpende omstændigheder

(310) Af bevismaterialet fremgår det, at Interbrew i august og november 1993 spillede en førende rolle vedrørende prisaftalerne i detailhandelen (se betragtning 49 og 50). Interbrew tog i 1995 også initiativ til tarifdrøftelser med Alken-Maes (se betragtning 74 og 145). Endvidere fremgår det bl.a. af en forklaring, der stammer fra Interbrew selv, at udvekslingen af oplysninger mellem Interbrew og Alken-Maes i 1992 (og måske tidligere) blev påbegyndt på Interbrews initiativ (se betragtning 122).

(311) Udvidelsen af samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes i 1994, der mundede ud i den vidtrækkende gentlemanaftale med dæknavnet »Université de Lille«, er imidlertid resultatet af Danones bestræbelser vedrørende det belgiske marked (se betragtning 232-234).

(312) I modsætning til hvad Danone har hævdet, kan det på grundlag af det foreliggende bevismateriale ikke konkluderes, at Interbrew tog føringen for at realisere kartellets mål og aftaler inden for CBB. Interbrew og Alken-Maes aftalte den 29. august 1994 at bruge CBB som forum for en realisering af visse dele af kartellet (se betragtning 133), hvilket også i praksis skete, efter at Interbrew og Alken-Maes i november 1994 var nået til enighed om gentlemanaftalen »Université de Lille«, og rapporten »Scenario 2000«, som CBB havde bestilt hos Arthur D. Little, var udarbejdet og afleveret (se betragtning 135 ff.). Hertil bør det bemærkes, at der i den ansvarlige arbejdsgruppe »Visie 2000« sad repræsentanter for både Interbrew og Alken-Maes, og at formændene for de fire relevante underudvalg alle kom fra Alken-Maes, med undtagelse af underudvalget om investeringer i salgssteder, hvor formandskabet deltes af repræsentanter for Interbrew og Alken-Maes (se betragtning 137 og 144).

(313) Eftersom både Danone og Interbrew har taget initiativer vedrørende forskellige dele af kartellet, når Kommissionen til den konklusion, at ingen af de deltagende virksomheder har spillet en førende rolle i kartellet som helhed.

(314) Det er imidlertid af betydning, at Danone (på det tidspunkt kaldet BSN) allerede to gange tidligere er blevet dømt for overtrædelse af EF-traktatens artikel 81 ([264]). Som i nærværende sag bestod overtrædelserne dengang i udveksling af oplysninger, begrænsning med hensyn til priser og handelsbetingelser og i én situation også markedsdelingsaftaler. Eftersom Danone begik en ny overtrædelse efter at have været straffet for lignende overtrædelser, er der tale om gentagelsestilfælde ([265]). At Danone på det tidspunkt var aktivt under et andet navn, gør ingen forskel i forbindelse med det førnævnte. Heller ikke det faktum, at de to tidligere overtrædelser drejede sig om en anden sektor end nærværende sag, kan, på grund af overtrædelsernes art, i dette tilfælde bortforklare, at der er begået en lignende overtrædelse. Kommissionen anser det i denne forbindelse for relevant, at posten som »président directeur général« i den periode ([266]), hvori de tre separate overtrædelser er begået af BSN hhv. Danone blev beklædt at én og samme person, som oven i købet var personligt involveret i aftalerne med Interbrew. Endvidere var mindst to bestyrelsesmedlemmer i Danone, som i det bilaterale kartel var ansvarlige for levnedsmiddelaktiviteterne, på tidspunktet for de(n) tidligere overtrædelse(r) virksomme inden for Danones planglasaktiviteter ([267]).

(315) Danone har endvidere truet med at tilintetgøre Interbrew på det franske marked, hvis der ikke blev overdraget 500 000 hl øl til Alken-Maes. Dette førte til en udvidelse af samarbejdet mellem Interbrew og Alken-Maes (se betragtning 232-234 og 236). Derfor bør det med hensyn til Danones rolle konkluderes, at virksomheden har fremtvunget en udvidelse af samarbejdet ved at true med forholdsregler mod Interbrew, hvis denne virksomhed ikke samarbejdede.

(316) På grund af truslen om gengældelsesforanstaltninger, og da der er tale om et gentagelsestilfælde, anses en forhøjelse af bødens grundbeløb med 50 % til Danone for rimelig.

([264]) Kommissionens beslutning 84/388/EØF af 23. juli 1984, sag IV/30.988 — Aftaler og samordnet praksis inden for planglasindustrien i Benelux-landene (EFT L 212 af 8.8.1984, s. 13); Kommissionens beslutning 74/292/EØF af 15. maj 1974, sag IV/400 — Aftaler mellem forhandlere af emballagehulglas (EFT L 160 af 17.6.1974, s. 1).

([265]) Dom afsagt af Retten i Første Instans den 11. marts 1999, sag T-141/94, Thyssen Stahl AG mod Kommissionen, Sml. 1999-II, s. 347, præmis 617.

([266]) I hvert fald indtil den 2. maj 1996; se Danones hjemmeside (www.danonegroup.com) og Danones svar af 30. november 2000 på klagepunktsmeddelelsen.

([267]) Bilag 28 til svar fra Danone af 10. maj 2000 på begæring om oplysninger (dok. 37614 09915-09938).

9.2.1.6. Formildende omstændigheder

(317) Det faktum, at de ulovlige aftaler eller adfærdsregler ikke blev anvendt i praksis, er en formildende omstændighed. Kommissionen erkender, at det af bevismaterialet fremgår, at parterne ikke til punkt og prikke har overholdt alle kartellets specifikke aftaler (se betragtning 300). Dette vil imidlertid ikke sige, at kartellet som sådant ikke er blevet brugt i praksis. At visse dele af overtrædelsen ikke er gennemført i praksis, er i sig selv utilstrækkeligt til, at man kan tale om en formildende omstændighed i ovennævnte forstand.

(318) Med hensyn til Alken-Maes tages der imidlertid højde for den omstændighed, at virksomheden efter Kommissionens kontrolundersøgelse den 26. og 27. oktober 1999 bragte udvekslingen af oplysninger med Interbrew til ophør.

(319) Denne omstændighed berettiger til en nedsættelse af bødens grundbeløb med 10 % til Alken-Maes/Danone.

(320) De belgiske prisbestemmelser kan ikke berettige til en bødenedsættelse. Det forudsættes, at disse prisbestemmelser kun var gældende for ølsektoren indtil den 1. maj 1993. Desuden blev parterne derigennem kun pålagt individuelt eller i fællesskab at søge om godkendelse af en prisforhøjelse gennem deres brancheorganisation, og ikke indbyrdes at indgå aftaler eller føre forhandlinger om priser (se betragtning 247). Danone har i denne forbindelse henvist til Kommissionens beslutning i sagen Græske færger ([268]). I denne sag betragtede Kommissionen det som en formildende omstændighed, at de deltagende virksomheder selv i den periode, hvor overtrædelsen stod på, forventedes at udarbejde et fælles forslag til indenlandske tariffer, hvorefter dette forslag blev vedtaget af de græske myndigheder. Derved kunne der opstå tvivl med hensyn til spørgsmålet, hvorvidt fastsættelsen af internationale tariffer udgjorde en overtrædelse. Denne situation er af nedenstående grunde ikke sammenlignelig med nærværende sag. For det første forventedes det ikke, at bryggerierne selv indsendte en kollektiv anmodning om en prisforhøjelse, da dette skulle foregå via brancheorganisationen. Forhandlinger mellem virksomhederne om deres priser og udgiftsstrukturer var således ikke en naturlig følge af de belgiske prisbestemmelser, og de belgiske myndigheder forventede det heller ikke af bryggerierne. For det andet drejede prisreguleringen sig om godkendelse af prisforhøjelser, ikke om vedtagelse af nominelle tariffer foreslået af virksomheder.

(321) Danone har endvidere anført, at Kommissionen bør tage højde for krisen på det belgiske ølmarked. Kommissionen erkender, at der i 90'erne var tale om en let faldende efterspørgsel (se betragtning 6), hvilket måske førte til nogen overkapacitet, og om pres fra detailhandelens distributører. Denne situation er imidlertid ikke sammenlignelig med sager, hvori Kommissionen har vurderet, at der ved beregning af bøden skulle tages højde for en eksisterende krise på markedet ([269]). Kommissionen peger i denne forbindelse også på, at ølproduktionen i Belgien på det tidspunkt udviste en mærkbart lettere nedgang end konsumet (se punkt 2.1.2). Den individuelle finansielle situation for en medvirkende i en overtrædelse, i dette tilfælde Alken-Maes, kan ikke give anledning til en bødenedsættelse. Dette ville nemlig udgøre en uberettiget konkurrencemæssig fordel for virksomheder, der er mindre tilpassede til markedsforholdene ([270]). Det faktum, at en virksomhed lider tab, betyder desuden ikke, at den ikke har haft fordel af en overtrædelse af konkurrencereglerne, eftersom denne fordel kan bestå i en begrænsning af virksomhedens tab.

(322) Danone hævder tillige, at der bør tages højde for den afhængige position, Alken-Maes på tidspunktet for overtrædelsen indtog i forhold til Interbrew. Kommissionen hævder, som det allerede er anført ovenfor (se betragtning 247), at Alken-Maes' forsøg på at bringe en eventuel overtrædelse af EF-traktatens artikel 82 begået af Interbrew til ophør, ikke kan accepteres som en modstand mod deltagelsen i et kartel. Endvidere forbigår Danones påstand, at Danone, moderselskab for Alken-

([268]) Beslutning 1999/271/EF af 9. december 1998, sag IV/34.466 — Græske færger (EFT L 109 af 27.4.1999, s. 24).

([269]) Se f.eks. beslutning 94/815/EF af 30. november 1994, sag IV/33.126 og 33.322 — Cement (EFT L 343 af 30.12.1994, s. 1), beslutning 94/599/EF af 27.7.1994, sag IV/31.865 — PVC (EFT L 239 af 14.9.1994, s. 14) og beslutning af 8. december 1999 (Sømløse rør), endnu ikke offentliggjort i EUT.

([270]) Domstolens dom af 8. november 1983, forenede sager 96-102, 104, 105, 108 og 110/82, IAZ m.fl. mod Kommissionen, Sml. 1983, s. 3369.

Maes, deltog i kartellet. Endelig er der allerede taget højde for størrelsesforskellen mellem Alken-Maes og Interbrew ved beregning af bødens grundbeløb.

9.2.1.7. Kommissionens meddelelse af 18. juli 1996 om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager

(323) Interbrew og Alken-Maes har begge påberåbt sig Kommissionens meddelelse af 18. juli 1996 om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager af 18. juli 1996 (herefter benævnt »meddelelsen«).

(324) De oplysninger, som Interbrew har fremlagt, efter at der i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17 var fremsendt en begæring om oplysninger, har i væsentlig grad bidraget til at bevise de relevante faktiske omstændigheder. Dette samarbejde med Kommissionen gik videre end til blot at besvare begæringen om oplysninger som omhandlet i artikel 11 i forordning nr. 17. Endvidere har Interbrew ikke grundlæggende betvistet den sagsfremstilling, hvorpå Kommissionen baserer overtrædelsens eksistens.

(325) Denne medvirken fra Interbrews side berettiger til en bødenedsættelse med 30 % på grundlag af meddelelsens afsnit D.2.

(326) Skønt Alken-Maes under proceduren forklarede, at den ikke betvistede sagsfremstillingen og overtrædelsens eksistens, har Alken-Maes, ligesom Danone, i reaktionen på klagepunktsmeddelelsen meddelt, at man ikke betvistede sagsfremstillingen for så vidt som denne beror på oplysninger, der af Alken-Maes er fremlagt for Kommissionen ([271]). Desuden har Danone, også på vegne af Alken-Maes, draget overtrædelsens eksistens i tvivl, således som den af Kommissionen er beskrevet i klagepunktsmeddelelsen. Dette berettiger ingen bødenedsættelse som omhandlet i meddelelsens afsnit D.2, andet led.

(327) Alken-Maes har imidlertid givet oplysninger om overtrædelsens eksistens og indhold, der gik videre end til blot at være en besvarelse af begæringen om oplysninger i henhold til artikel 11 i forordning nr. 17. Kommissionen er af den mening, at denne omstændighed berettiger til en bødenedsættelse.

(328) Derfor anser Kommissionen med hensyn til Danone en bødenedsættelse med 10 % for rimelig på grundlag af meddelelsens afsnit D.2, første led.

9.2.1.8. Konklusioner med hensyn til bødernes størrelse

(329) Interbrew pålægges på grund af sin deltagelse i Interbrew/Alken-Maes-kartellet en bøde på 45,675 mio. EUR.

(330) Danone pålægges på grund af virksomhedens egen og datterselskabet Alken-Maes' deltagelse en bøde på 44,043 mio. EUR.

9.2.2. *Handelsmærkekartellet*

9.2.2.1. Pålæggelse af bøde

(331) Med hensyn til handelsmærkekartellet pålægges de virksomheder, der har begået nærværende overtrædelse, nemlig Interbrew, Alken-Maes, Haacht og Martens, en bøde. Skønt Alken-Maes på det tidspunkt var datterselskab af Danone, anser Kommissionen det ikke for rimeligt at tilskrive Danone overtrædelsen, eftersom Danone ikke selv var impliceret i handelsmærkekartellet ([272]).

9.2.2.2. Forsætlighed eller uagtsomhed

(332) Ifølge Domstolens og Retten i Første Instans' retspraksis kræves det ikke, at en virksomhed var sig bevidst, at den overtrådte artikel 81 eller det i bestemmelsen fastsatte forbud, for at en overtrædelse kan betragtes som forsætlig. Det er tilstrækkeligt, at den ikke kunne have været uvidende om, at den ulovlige handlemåde havde til formål eller til følge at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet og havde faktiske eller potentielle følger for samhandelen mellem medlemsstaterne ([273]).

([271]) »Sans contester l'existence des faits intervenus dans la période en cause dans la mesure où ceux-ci sont en partie fondés sur les informations fournies par les représentants d'Alken-Maes aux agents de la Commission ... (Danone); Alken-Maes ne conteste pas la matérialité des contacts et pratiques entre Interbrew et Alken-Maes durant la période couverte par la Communication des griefs (la »CG«) dans la mésure où ceux-ci sont en partie fondés sur les informations fournies par les représentants d'Alken-Maes elle-même aux agents de la Commission (Alken-Maes)«.

([272]) Dom afsagt af Retten i Første Instans den 14. maj 1998, sag T-309/94, NV Koninklijke KNP BT mod Kommissionen, Sml. 1998-II, s. 1007, præmis 45 ff..

([273]) Domstolens dom af 1. februar 1978, sag 19/77, Miller mod Kommissionen, Sml. 1978, s. 131, præmis 18; Domstolens dom af 8. februar 1990, sag C-297/87, Tipp-Ex mod Kommissionen, Sml. 1990-I, s. 261; Domstolens dom af 12. juli 2001, forenede sager T-202/98, T-204/98 og T-207/98, Tate & Lyle m.fl. mod Kommissionen, endnu ikke offentliggjort.

(333) Kommissionen er af den mening, at ingen af deltagerne i handelsmærkekartellet kan have været uvidende om, at kartellets adfærd havde til formål at begrænse konkurrencen inden for fællesmarkedet. Direkte kontakter mellem konkurrenter vedrørende priser og fordeling af aftagerne betragtes fra et konkurrenceretligt synspunkt uafvendeligt som tvivlsomme, uagtet om disse foregår inden for rammerne af en brancheorganisation, således som Martens har anført for at påvise sin uvidenhed om sagen. De deltagende virksomheder kunne lige så lidt være uvidende om, at deres adfærd førte til eventuelle følger for samhandelen mellem medlemsstaterne.

(334) Også selv om drøftelserne havde fundet sted inden for rammerne af CBB, hvilket blev anført af Martens for at påvise, at der skulle være tale om en undskyldelig fejl eller god tro fra virksomhedens side, ville der være tale om, at deltagerne i disse drøftelser havde begået en forsætlig overtrædelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 1. Dette forsvar fra Martens er derfor irrelevant for vurdering af, om virksomheden har begået overtrædelsen med forsæt eller ej.

9.2.2.3. Overtrædelsens grovhed

(335) Horisontal samordning om priser og markedsopdeling er ifølge sin karakter en meget alvorlig overtrædelse. Udvekslingen af oplysninger var et instrument til gennemførelsen af denne samordning.

(336) Martens bestrider, at der blev indgået pris- og markedsdelingsaftaler. Af det foreliggende bevismateriale og forklaringerne fra såvel Interbrew som Haacht fremgår det imidlertid, at der på de fire møder er foregået en samordning om priser og markedsopdeling (se også betragtning 252). I betragtning af sådanne adfærdsformers iboende alvorlige karakter tager Kommissionen ved vurdering af nærværende overtrædelses grovhed også højde for virkningerne heraf på markedet og for omfanget af det relevante geografiske marked.

(337) Hvad angår virkningerne på markedet, bør det bemærkes, at parternes forskellige former for hemmelig adfærd havde til formål at fordele kunderne og i sidste ende at fastsætte priserne over det niveau, der kunne opnås under forhold med fri konkurrence. Kommissionen erkender, at den ikke har bevis for, at samordningen, måske med en enkelt undtagelse, har ført til justering af markedsadfærden hos de deltagende virksomheder. Det står i hvert fald fast, at der på møderne inden for rammerne af handelsmærkekartellet er blevet talt om kundefordeling og priser, og at der i denne forbindelse er udvekslet oplysninger. At udvekslingen af oplysninger vedrørende handelsmærkeøl i Belgien måske kun er foregået én gang mellem de belgiske bryggerier, rokker ikke ved sagens alvor. I forbindelse med samordningen (at man ikke bød på hinandens kontrakter med henblik på at forhindre en priskrig) var det trods alt ikke nødvendigt regelmæssigt at udveksle oplysninger. Derfor kan det ikke uden videre konkluderes, at kartellets virkning på markedet var lig nul eller meget begrænset ([274]).

(338) Hvad angår omfanget af det relevante geografiske marked, tager Kommissionen endvidere højde for, at møderne ganske vist drejede sig om hele det belgiske territorium, men var begrænset til markedssegmentet handelsmærkepilsner (der udgør 5,5 % af det samlede belgiske ølkonsum (se betragtning 8).

(339) På denne baggrund er Kommissionen af den mening, at nærværende overtrædelse udgør en alvorlig overtrædelse af EF-traktatens artikel 81, stk. 1.

(340) Ved fastsættelse af bødens størrelse skal Kommissionen også tage højde for den faktiske økonomiske magt, som de virksomheder, der har begået overtrædelsen, har til at påføre konkurrencen betydelig skade, og bødeniveauet skal være således, at det har en afskrækkende virkning.

(341) For at tage højde for de deltagende virksomheders reelle mulighed for at anrette betydelig skade på ølmarkedet i Belgien, og navnlig handelsmærkesegmentet, anser Kommissionen det for rimeligt at differentiere mellem de deltagende virksomheder. Idet der tages højde for den omsætning, som de forskellige virksomheder har opnået på mærkevareøl, når Kommissionen frem til følgende to kategorier. Haacht og Martens, der har nået den højeste omsætning inden for handelsmærkesegmentet, falder ind under den ene kategori. Interbrew og Alken-Maes, der har nået betydeligt lavere omsætninger inden for dette segment, falder ind under den anden.

([274]) Ved fastsættelse af bødens størrelse er virkningen på markedet i hvert fald kun af væsentlig betydning, når det drejer sig om aftaler, der ikke har karakter af at være konkurrencebegrænsende og således kun på grund af deres konkrete resultater er i strid med EF-traktatens artikel 81, stk. 1 (Konklusion fra generaladvokat Mischo af 18. maj 2000, se fodnote 263). Som allerede fastslået ovenfor, er handelsmærkekartellet af konkurrencebegrænsende karakter, hvilket betyder, at det ikke nødvendigvis skal fastslås eksplicit, i hvor høj grad konkurrencen er blevet begrænset som følge af kartellet (se afsnit 6.4).

(342) Ud fra ovenstående betragtninger, anser Kommissionen det på grund af overtrædelsens grovhed for rimeligt at pålægge følgende bøder:

Haacht og Martens: 300 000 EUR

Interbrew og Alken-Maes: 250 000 EUR.

(343) For at sikre at bøden har en tilstrækkeligt afskrækkende virkning, og for at tage hensyn til den omstændighed, at Interbrew og Alken-Maes, som hhv. stor international virksomhed og tilhørende en international gruppe, i modsætning til Haacht og Martens har adgang til juridisk-økonomisk ekspertise og midler, som gør det lettere for dem at skaffe sig viden om, at deres adfærd udgør en overtrædelse og at være klar over de følger, som dette og hint kan have i henhold til konkurrencelovgivningen, anser Kommissionen det for rimeligt at anvende grundbeløbet over for Interbrew og Alken-Maes.

(344) Idet der tages højde for virksomhedernes respektive størrelse og generelle midler, mener Kommissionen, at bødens størrelse som fastsat i betragtning 342, for Interbrews vedkommende skal ganges med 5 og for Alken-Maes' vedkommende med 2. Dette resulterer i en bøde på 1 250 000 EUR til Interbrew og en bøde til Alken-Maes på 500 000 EUR.

9.2.2.4. Overtrædelsens varighed

(345) Overtrædelsens varighed er fastslået til ni måneder, hvilket ikke betvistes af nogen af parterne. Denne varighed berettiger ikke til en forhøjelse af bøden.

(346) Bødernes grundbeløb andrager derfor for alle deltagende virksomheder de i betragtning 342 og 344 anførte beløb.

9.2.2.5. Skærpende omstændigheder

(347) Af en forklaring, der stammer fra Interbrew, fremgår det, at Interbrew og Alken-Maes tog initiativ til møderne om handelsmærkeøl (se betragtning 157). Dette er bekræftet af Haacht i virksomhedens reaktion på klagepunktsmeddelelsen (se betragtning 198). På grund af denne omstændighed anser Kommissionen en forhøjelse af bødens grundbeløb med 30 % for såvel Interbrew som Alken-Maes for rimelig.

9.2.2.6. Formildende omstændigheder

(348) Parterne anførte som formildende omstændighed, at de ikke faktisk har gennemført den forbudte aftale eller adfærd. Navnlig hævdes det, at adfærden ikke har ført til en ændring af markedsadfærden. Kommissionen erkender, at der på grundlag af det foreliggende materiale ikke foreligger bevis for, måske med en enkelt undtagelse, at parterne har afholdt sig fra at byde på de andre deltagende bryggeriers kunder med det formål at forhindre en priskrig. Dette kan dog ikke føre til den konklusion, at der ikke var tale om en forbudt adfærd, eftersom parterne på de fire møder rent faktisk har udvekslet oplysninger om kunder og volumener og drøftet kunder og priser.

(349) Haacht og Martens har begge to påpeget, at deres deltagelse i kartellet må betragtes som passiv. Kommissionen bemærker imidlertid, at Haacht og Martens har deltaget aktivt i handelsmærkekartellet. De har trods alt været til stede på alle de møder, som Kommissionen har kendskab til. Desuden har Haacht erkendt at have udvekslet oplysninger om handelsmærkeøl i Belgien med de andre implicerede bryggerier og at have indgået pris- og kundefordelingsaftaler. Med hensyn til Martens er det endvidere af betydning, at virksomheden aktivt har deltaget i drøftelserne, hvilket fremgår af virksomhedens anmodning om, at nederlandske handelsmærkebryggerier skulle inviteres til møderne. Martens har ikke bevist, at virksomheden på sin side havde betænkeligheder ved at deltage i møderne.

(350) Ej heller kan hverken Haachts eller Martens' behov for at samle oplysninger om udviklingen vedrørende handelsmærkeøl udgøre en berettigelse af overtrædelsen af de europæiske konkurrenceregler.

(351) Ved beregning af den bøde, der pålægges Haacht, er der ingen grunde til at tage højde for den omstændighed, at virksomhedens omsætning på handelsmærkeøl kun udgør en lille del af dens samlede omsætning. Kommissionen minder om, at overtrædelsens grovhed og varighed er de udgangspunkter, der anvendes ved beregning af bøden. Kommissionen erkender, at den tidligere har beregnet bøder på grundlag af en basistarif, der udgjorde en bestemt procentdel af den relevante omsætning. De eneste begrænsninger af Kommissionens valgfrihed ved beregning af bøder i henhold til artikel 15, stk. 2,, i forordning nr. 17 er imidlertid de lovmæssige tærskler, der er anført i denne bestemmelse, og som bl.a. henviser til de deltagende virksomheders samlede omsætning.

Desuden har Kommissionen ved vurdering af overtrædelsens grovhed taget behørigt hensyn til den økonomiske betydning af den specifikke aktivitet, som overtrædelsen vedrørte.

(352) Betragtning 351 gælder også med hensyn til Martens' påstand, at Kommissionen ved fastsættelse af bødens størrelse bør tage højde for den omstændighed, at Martens, som virksomheden selv anfører, ikke har opnået nogen fordel af møderne. Det faktum, at Kommissionen tidligere har brugt den opnåede fordel som udgangspunkt for bødens størrelse, forpligter den ikke til også at gøre det i nærværende sag. Kommissionen vil tage den gevinst, der er opnået som følge af overtrædelsen, i betragtning som en skærpende omstændighed, hvis dette er nødvendigt for at bødens omfang bliver større end den uretmæssigt opnåede gevinst. Heraf kan det ikke udledes, at mangelen på fordel i modsat fald skal betragtes som en formildende omstændighed.

(353) Martens' påstand om, at der bør pålægges en symbolsk bøde, i betragtning af Kommissionens beslutning i sagen FENEX ([275]), må afvises. Kommissionen forudsætter, at Domstolen har bekræftet, at Kommissionens vurdering vedrørende de bøder, som den anser for nødvendige, kan variere fra sag til sag, selv i tilfælde af at der i de pågældende sager er tale om lignende situationer ([276]). Bortset fra spørgsmålet om, hvorvidt der var tale om manglende erfaring på Martens' side, er nærværende sag ikke sammenlignelig med situationen i sagen Fenex, eftersom der i sidstnævnte sag var tale om uagtsomhed i stedet for forsætlighed. Desuden er der ved vurdering af overtrædelsens grovhed allerede taget højde for forskellen mellem Interbrew og Alken-Maes på den ene side og Martens og Haacht på den anden side med hensyn til juridisk-økonomisk viden (se betragtning 343).

(354) Martens og Haacht har begge anmodet Kommissionen om ved fastsættelse af bødens størrelse at tage højde for deres vanskelige finansielle situation. Den individuelle finansielle situation for en virksomhed, der medvirker til en overtrædelse, kan ikke give anledning til bødenedsættelse. Dette ville trods alt udgøre en uberettiget konkurrencemæssig fordel for virksomheder, der er mindre tilpassede til markedsforholdene ([277]).

([275]) Se fodnote 233.
([276]) Domstolens dom af 12. juli 1979, forenede sager 32/78 og 36/78 til og med 82/78, BMW Belgium, Sml. 1979, s. 2435.
([277]) Domstolens dom i sagen IAZ, se fodnote 270.

9.2.2.7. Kommissionens meddelelse af 18. juli 1996 om bødefritagelse eller bødenedsættelse i kartelsager

(355) Alle deltagende virksomheder har påberåbt sig meddelelsen.

(356) Interbrew mener at kunne komme i betragtning til en væsentlig bødenedsættelse som omhandlet i meddelelsens del C. Kommissionen erkender, at Interbrew har oplyst Kommissionen om handelsmærkekartellets eksistens, uden at Kommissionen havde indledt en undersøgelse med hensyn til denne overtrædelse eller rådede over oplysninger herom. Endvidere var overtrædelsen bragt til ophør, inden Kommissionen blev informeret om dens eksistens, og Interbrew har i hele den periode, hvor undersøgelsen har fundet sted, ydet vedvarende og fuldstændigt samarbejde. Interbrew kommer imidlertid ikke i betragtning til en væsentlig bødenedsættelse, fordi virksomheden tog initiativet til handelsmærkedrøftelserne.

(357) Interbrew kommer imidlertid i betragtning til en betydelig bødenedsættelse som omhandlet i meddelelsens del D. Kommissionen tager hensyn til, at Interbrew bragte eksistensen af den samordnede adfærd frem i lyset, mens Kommissionen endnu var fuldstændig uvidende om sagen, og at Interbrew under hele undersøgelsen har ydet vedvarende og fuldstændigt samarbejde. Endvidere har Interbrew ikke grundlæggende betvistet den sagsfremstilling, hvorpå Kommissionen baserer overtrædelsens eksistens. Som følge heraf anser Kommissionen en bødenedsættelse til Interbrew med 50 % for rimelig.

(358) Alken-Maes har ikke grundlæggende betvistet den sagsfremstilling, hvorpå Kommissionen baserer handelsmærkekartellets eksistens. Virksomhedens samarbejde med Kommissionen vedrørende denne overtrædelse rakte imidlertid ikke videre end til blot og bar besvarelse af Kommissionens officielle anmodning af 22. marts 2000 om oplysninger i henhold til artikel 11, stk. 1, i forordning nr. 17.

(359) Derfor anser Kommissionen med hensyn til Alken-Maes en bødenedsættelse med 10 % for rimelig på grundlag af afsnit D.2, andet led, i meddelelsen.

(360) Haacht har ikke grundlæggende betvistet den sagsfremstilling, hvorpå Kommissionen baserer overtrædelsens eksistens. De oplysninger, som Haacht har fremlagt for Kommissionen, er imidlertid begrænset til Haachts svar på Kommissionens officielle anmodning af 22. marts 2000 om oplysninger i henhold til artikel 11, stk. 1, i forordning nr. 17.

(361) Haacht kommer derfor i betragtning til en bødenedsættelse med 10 %, på grundlag af afsnit D.2, andet led, i meddelelsen.

(362) Martens har i sin reaktion på klagepunktsmeddelelsen bestridt overtrædelsens eksistens, således som den er beskrevet af Kommissionen i klagepunktsmeddelelsen. Desuden rækker de oplysninger, som Martens har fremlagt, inden klagepunktsmeddelelsen var afsendt, ikke videre end til Martens' svar på Kommissionens officielle anmodning af 22. marts 2000 om oplysninger i henhold til artikel 11, stk. 1, i forordning nr. 17.

(363) De dokumenter, som Martens har fremlagt for Kommissionen efter fremsendelsen af klagepunktsmeddelelsen, tjener til underbygning af Martens' eget forsvar eller henviser til den mulige eksistens af en anden overtrædelse af konkurrencereglerne. De to omstændigheder kan imidlertid ikke medføre en nedsættelse af den bøde, der pålægges Martens for virksomhedens deltagelse i handelsmærkekartellet.

(364) Martens har imidlertid under proceduren samarbejdet på en måde, der har fremmet nærværende procedures gang. Dette samarbejde fra Martens' side berettiger til en bødenedsættelse på 10 % på grundlag af meddelelsens del D.

9.2.2.8. Konklusion vedrørende bødernes størrelse

(365) Interbrew pålægges på grund af virksomhedens deltagelse i handelsmærkekartellet en bøde på 812 000 EUR.

(366) Alken-Maes pålægges på grund af virksomhedens deltagelse i handelsmærkekartellet en bøde på 585 000 EUR.

(367) Haacht pålægges på grund af virksomhedens deltagelse i handelsmærkekartellet en bøde på 270 000 EUR.

(368) Martens pålægges på grund af virksomhedens deltagelse i handelsmærkekartellet en bøde på 270 000 EUR —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV og Groupe Danone SA har overtrådt EF-traktatens artikel 81, stk. 1, ved at deltage i et kompleks af aftaler og/eller samordnet adfærd vedrørende en generel ikke-angrebspagt, priser og salgsfremstød i detailhandelen, fordeling af kunder på horeca-markedet (såvel »traditionelle« horeca-kunder som nationale kunder), begrænsning af investeringer og reklame på horeca-markedet, en ny tarifstruktur for horeca og detailhandelen og udveksling af oplysninger om salg til horeca og detailhandelen i perioden fra 28. januar 1993 til og med 28. januar 1998.

Artikel 2

Interbrew NV og Groupe Danone SA pålægges på grund af de i artikel 1 konstaterede overtrædelser følgende bøder:

a) Interbrew NV: en bøde på 45,675 mio. EUR

b) Groupe Danone SA: en bøde på 44,043 mio. EUR.

Artikel 3

Interbrew NV, Bouwerijen Alken-Maes NV, NV Bouwerij Haacht og NV Bouwerij Martens har overtrådt EF-traktatens artikel 81, stk. 1, ved at deltage i en samordnet adfærd vedrørende priser, kundefordeling og udveksling af oplysninger med hensyn til handelsmærkeøl i Belgien i perioden fra 9. oktober 1997 til og med 7. juli 1998.

Artikel 4

De i artikel 3 nævnte virksomheder pålægges på grund af de konstaterede overtrædelser følgende bøder:

a) Interbrew NV: en bøde på 812 000 EUR

b) Bouwerijen Alken-Maes NV: en bøde på 585 000 EUR

c) NV Bouwerij Haacht: en bøde på 270 000 EUR

d) NV Bouwerij Haacht: en bøde på 270 000 EUR.

Artikel 5

Bøderne indbetales af de i artikel 2 og 4 nævnte virksomheder senest tre måneder efter datoen for meddelelsen af denne beslutning på følgende bankkonto tilhørende Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber:

Konto nr. 642-0029000-95

(IBAN-kode BE76 6420 0290 0095; SWIFT kode BBVABEBB)

Europa-Kommissionen

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

Avenue des Arts/Kunstlaan 43

B-1040 Bruxelles/Brussel.

Efter udløb af den i første afsnit nævnte frist påløber der renter efter den sats, som Den Europæiske Centralbank anvender for sine basisgenfinansieringstransaktioner den første dag i den måned, hvor denne beslutning blev vedtaget, med tillæg af 3,5 procentpoint.

Artikel 6

Denne beslutning er rettet til:

a) Interbrew NV, Vaartstraat 94, B-3000 Leuven

b) Groupe Danone SA, 7 Rue de Tehéran, F-75008 Paris

c) Alken-Maes NV, Waarloosveld 10, B-2550 Waarloos

d) NV Bouwerij Haacht, Provinciesteenweg 28, B-3190 Boortmeerbeek

e) NV Bouwerij Martens, Reppelerweg 1, B-3950 Bocholt.

Denne beslutning kan tvangsfuldbyrdes i henhold til EF-traktatens artikel 256.

Udfærdiget i Bruxelles, den 5. december 2001.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen