II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 5. Dezember 2001

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sache IV/37.614/F3 PO/Interbrew und Alken-Maes)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 3915)

(Nur der niederländische und der französische Text sind verbindlich)

(2003/569/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 81 und 82 des Vertrags [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 [2], insbesondere auf Artikel 15 Absatz 2,

im Hinblick auf den Beschluss der Kommission vom 29. September 2000, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nachdem die beteiligten Unternehmen nach Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 2 der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission [3] Gelegenheit erhalten haben, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache (*),

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. EINLEITUNG

(1) Gegenstand dieses Verfahrens sind über einen längeren Zeitraum praktizierte komplexe Kartellabsprachen auf dem belgischen Biermarkt (sowohl im Hotel- und Gaststättengewerbe (Horeca) als auch im Einzelhandel). Interbrew NV und Alken-Maes NV, die beiden Marktführer auf dem belgischen Biermarkt, haben insbesondere über einen allgemeinen Nichtangriffspakt, Preise und Sonderangebote im Einzelhandel, die Aufteilung der Kunden im Hotel- und Gaststättengewerbe (sowohl „klassische“ als auch nationale Kunden), die Beschränkung der Investitionen und der Werbung auf dem Hotel- und Gaststättenmarkt und eine neue Struktur der von ihnen im Hotel- und Gaststättengewerbe und im Einzelhandel in Anwendung gebrachten Preise bilaterale Beratungen abgehalten sowie Absprachen getroffen. Außerdem haben sie untereinander Informationen über ihren Absatz im Hotel- und Gaststättengewerbe und im Einzelhandel ausgetauscht. Interbrew NV und Alken-Maes NV haben des Weiteren versucht, die von ihnen ergriffenen Maßnahmen im Rahmen der Vereinigung belgischer Brauereien (Confederatie der Brouwerijen van België) teilweise weiterentwickeln zu lassen.

(2) Eine gesonderte gegenseitige Abstimmung stellen die Beratungen von Interbrew NV und Alken-Maes NV mit den Brauereien NV Brouwerij Haacht und Martens NV

(*) ABl. C 187 vom 7.8.2003.
(1) ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.
(2) ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1.
(3) ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18.

im Hinblick auf Händlermarkenbier („Private Label"-Bier), insbesondere Kunden und Preise, sowie der Informationsaustausch zwischen diesen Beteiligten auf dem Gebiet von Händlermarkenbier dar.

2. DIE BELGISCHE BRAUWIRTSCHAFT

2.1. Der Biermarkt in Belgien

2.1.1. *Das Angebot*

(3) In Belgien ist die Zahl der Brauereiunternehmen in den vergangenen Jahren leicht zurückgegangen. Gehörten 1991 der Confederatie der Brouwerijen van België (CBB) noch 76 Brauereien an, so waren es Anfang 2000 68 ([4]). Einige dieser Brauereiunternehmen besitzen übrigens mehrere Brauereien.

(4) Trotz der relativ großen Zahl in Belgien tätiger Brauereien konzentriert sich die Bierproduktion im Wesentlichen bei einigen wenigen Akteuren. Auf die fünf größten Brauereien Belgiens entfielen 1998 mehr als 80 % des Gesamtausstoßes. Die beiden führenden Brauereien auf dem belgischen Markt, Interbrew NV und Alken-Maes NV, erzeugten in diesem Zeitraum zusammen fast 70 % der in Belgien abgesetzten Biermenge ([5]).

(5) Neben Pils werden in Belgien zahlreiche Spezialbiere wie Abtei- und Trappistenbiere, Geuze und Kriek, Weißbiere, Amber-Biere, Saisonbiere und zahlreiche regionale Biere angeboten ([6]).

2.1.2. *Die Nachfrage*

(6) Der in Belgien leicht rückläufige Bierkonsum lag 1998 insgesamt bei etwas mehr als 10 Mio. Hektoliter, was einem Rückgang um durchschnittlich 1,6 % pro Jahr gegenüber 1993 entspricht ([7]). Davon entfielen gut zwei Drittel auf Pils. Zu den wichtigsten Spezialbiersorten zählen Amber-Bier, Abteibier und Weißbier mit einem Anteil von jeweils rund 5-6 % am Gesamtbierverbrauch ([8]). Der Bierausstoß in Belgien sank von 1993 bis 1998 um durchschnittlich 0,4 % pro Jahr ([9]).

(7) Etwa 60 % des Gesamtbierverbrauchs entfallen auf die rund 50 000 Horeca-Verkaufsstellen (Hotel, Restaurants, Cafés). Der Biervertrieb an die Horeca-Unternehmer erfolgt vorrangig durch Bierverleger (auf den Horeca-Sektor spezialisierte Großhändler). Obgleich ihre Zahl in Belgien in den vergangenen Jahren durch Zusammenschlüsse, Übernahmen und Betriebsschließungen zurückgegangen ist, sind dort nach wie vor relativ viele Bierhändler tätig. Schätzungen zufolge sind es zwischen 1 200 ([10]) und 1 800 ([11]). Außerdem übernehmen die Brauereien selbst einen Teil des Vertriebs an das Hotel- und Gaststättengewerbe (Direktvertrieb).

(8) Die übrigen ca. 40 % des Biers werden im Einzelhandel abgesetzt. Neben den Eigenmarken der Brauer gewinnen vornehmlich im Pilssegment Handelsmarken („Private Labels") an Bedeutung. 1998 lag der Anteil von „Private Label"-Bier bei 5,5 % (550 000 Hektoliter) des Gesamtverbrauchs in Belgien ([12]).

(9) Die bedeutendsten Entwicklungen in Belgien sind eine leicht rückläufige Nachfrage, eine geringfügig sinkende Zahl von Brauereiunternehmen, Großhändlern und Verkaufsstellen, eine wachsende Bedeutung des Einzelhandels gegenüber dem Horeca-Segment sowie, innerhalb des Einzelhandels, ein zunehmender Stellenwert von „Private Label"-Bier.

2.1.3. *Preisregelung*

(10) Bis zum 1. Mai 1993 galt für den belgischen Biersektor die Ministerialverordnung über die Verpflichtung zur Anmeldung von Preiserhöhungen (im Folgenden: „die Preisregelung"), der zufolge sich die Brauer entweder einzeln oder gemeinsam über ihren Berufsverband eine Bierpreiserhöhung von dem zuständigen Minister genehmigen lassen mussten ([13]). Die Anmeldungen für die Bierpreiserhöhung wurden von der CBB im Namen der Brauereien eingereicht. Die Anmeldung musste unter anderem eine fundierte, durch Zahlen gestützte Begründung für die Preiserhöhung sowie eine detaillierte Übersicht über die derzeitigen Preise, einschließlich eines Überblicks über bestimmte Rabatte, enthalten. Des Weiteren mussten der Anmeldung die Bilanzen der jeweiligen Unternehmen beigefügt sein. Am 23. Dezember 1992 hat die CBB letztmals eine Preiserhöhung angemeldet. Diese Preiserhöhung wurde am 6. Februar 1993 von

([4]) Antwort der CBB vom 1. Februar 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dokument 37614 02686-02701).
([5]) Antwort der CBB vom 1. Februar 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dokument 37614 06563-06737).
([6]) Die CBB unterscheidet die folgenden Biersorten: Pils, Amber-Bier, Weißbier, Abtei, Trappist, Tafelbier, Geuze/Frucht, britisches Bier, Luxuspils, alkoholfrei und -arm, helles Starkbier, regionales und saures Bier. Siehe Web-site: http://www.beerparadise.be.
([7]) *The beer service*, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd. (Dok. 37614-09997); vgl. Anlage I betreffend eine Übersicht über den Gesamtbierverbrauch in Belgien von 1993 bis 1998.
([8]) Antwort der CBB vom 1. Februar 2000 auf ein Auskunftsverlangen (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.
([11]) Antwort der CBB vom 1. Februar 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02685).
([12]) *The beer service*, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd. (Dok. 37614 09958).
([13]) Aufgrund von Artikel 3 der Verordnung galt diese Verpflichtung weder für Produzenten mit einem Jahresumsatz unter 50 Mio. BEF noch für bestimmte Spezialbiere wie saure Biere sowie Abtei- und Trappistenbiere.

dem zuständigen Minister unter der Voraussetzung genehmigt, dass das Rabattsystem unverändert bleibt und 1993 keine weiteren Preisanpassungen vorgenommen werden.

2.2. **Die Brauereien**

(11) Anlage II weist die Marktanteile der betreffenden vier belgischen Brauereien im Zeitraum 1992-1998 (auf der Grundlage der Menge, abgerundet auf ganze Zahlen) aus. Aufgeführt sind die Marktanteile für den Markt insgesamt sowie für das Pilssegment. Zugleich wird zwischen Vertriebskanal, Horeca-Sektor und Einzelhandel (Food), unterschieden.

2.2.1. *Interbrew*

(12) Interbrew NV (im Folgenden: „Interbrew") ist die mit Abstand größte Brauerei Belgiens. Zu ihren wichtigsten Marken in Belgien zählen Jupiler und Stella Artois (Pils), Hoegaarden (Weißbier) sowie Leffe (Abteibier). Diese vier stehen auf der Hitliste der auf dem belgischen Markt meistverkauften Marken. Interbrew unterhält Niederlassungen nicht nur in Belgien, sondern auch in mehreren weiteren Ländern der Europäischen Union, insbesondere in den Niederlanden, im Vereinigten Königreich und in Frankreich. Außerhalb der Europäischen Union ist Interbrew unter anderem in Kanada tätig, wo sie 1995 den kanadischen Brauer Labatt übernommen hat, sowie in Osteuropa und in Asien. Interbrew gehört zu den zehn führenden Brauereiunternehmen auf der Welt. Seit 1. Dezember 2000 ist Interbrew an der Börse notiert. Der Umsatz von Interbrew belief sich 2000 weltweit auf 8 605 Mio. EUR. Der Gesamtbierumsatz in Belgien betrug im selben Jahr [> 500 Mio.] ([14]) EUR, wovon [< 5 Mio.] EUR Handelsmarken sind.

2.2.2. *Danone und ihre Tochtergesellschaft Alken-Maes*

(13) Brouwerijen Alken-Maes NV (im Folgenden: „Alken-Maes") ist die Nummer 2 auf dem belgischen Markt und führt unter anderem die Marken Maes und Cristal (Pils), Grimbergen (Abteibier), Ciney (regionales Bier) sowie Brugs Tarwebier (Weißbier). Im Jahr 2000 lag Alken-Maes' weltweiter Umsatz bei 120,78 Mio. EUR. Bezogen auf sämtliches Bier belief sich der von Alken-Maes im Jahr 2000 in Belgien erzielte Umsatz auf [> 100 Mio.] EUR. Im selben Jahr wurden mit Handelsmarken [< 5 Mio.] EUR umgesetzt.

(14) Alken-Maes entstand 1988 durch einen Zusammenschluss der Brauereien Alken-Kronenbourg (damals zum französischen BSN gehörend) und Maes. 1992 erwarb BSN, das 1994 in Groupe Danone SA (im Folgenden: „Danone") umbenannt worden ist, den Mehrheitsanteil an Alken-Maes und übernahm das Management von Alken-Maes. Auch die in Frankreich ansässige Brauerei Kronenbourg gehörte zu Danone. Im Jahr 2000 verkaufte Danone ihre Bieraktivitäten an das britische Scottish and Newcastle. Der weltweite Umsatz von Danone belief sich im Jahr 2000 auf 14 287 Mio. EUR. 1999 erzielte Danone mit sämtlichen Bierarten in Belgien ([15]) einen Umsatz von [> 100 Mio.] EUR.

2.2.3. *Martens*

(15) Martens NV (im Folgenden: „Martens") produziert hauptsächlich „Private Label"-Pils für große Einzelhandelsketten wie Aldi. Martens braut zudem ein eigenes Bier unter dem Namen Sezoens. Außerdem importiert Martens die deutsche Marke Karlsberg aus dem Niedrigpreissegment (nicht zu verwechseln mit der dänischen Carlsberg-Marke). Der weltweite Umsatz von Martens belief sich im Jahr 2000 auf 33 598 507 EUR. Davon entfielen [< 50 Mio.] EUR auf den Bierabsatz in Belgien. Martens' Umsatz mit Handelsmarken betrug im Jahre 2000 in Belgien [> 5 Mio.] EUR.

2.2.4. *Haacht*

(16) NV Brouwerij Haacht (im Folgenden: „Haacht") produziert vornehmlich Pils. Als wichtigste Marke von Haacht gilt Primus. Im Jahr 2000 betrug der weltweite Umsatz von Haacht 69 416 371 EUR, davon entfielen [< 50 Mio.] EUR auf Bier in Belgien. Haachts Umsatz mit Handelsmarken betrug im Jahr 2000 in Belgien [> 5 Mio.] EUR.

2.2.5. *Der Unternehmensverband — die Confederatie van Brouwers in België (Vereinigung belgischer Brauer — CBB)*

(17) Sämtliche erwähnten Brauereiunternehmen gehören dem Unternehmensverband CBB an. Die CBB vertritt die Interessen ihrer angeschlossenen Mitglieder. Für das Tagesgeschäft der CBB ist ein Direktor verantwortlich. Die Tätigkeiten der CBB erstrecken sich auf Arbeitsgruppen und/oder Ausschüsse, in die die Mitglieder Vertreter entsenden.

([14]) Die in eckige Klammern gesetzten Informationen werden von der betreffenden Partei als Geschäftsgeheimnis betrachtet.

([15]) Da Danone ihr Biergeschäft Mitte 2000 verkauft hat, spiegeln die Zahlen von 1999 Danones Jahresumsatz mit ihren Bieraktivitäten besser wider.

2.3. **Handel zwischen Mitgliedstaaten**

(18) Bei der Bewertung des vorliegenden Zahlenmaterials ist Folgendes zu berücksichtigen: Dem Marktforschungsinstitut Canadean zufolge lässt sich aus den von der Nationalbank veröffentlichten offiziellen Statistiken die tatsächliche Struktur des internationalen Handels kaum erschließen. Beispielsweise übernahm Interbrew Anfang 1995 die Brauerei Nederlandse Oranjeboom. Seither hat Interbrew, um ihre Produktivität zu maximieren, bestimmte Biermengen unabgefüllt von Belgien in die Niederlande exportiert, um sie nach der Verpackung für den Konsum nach Belgien zu reimportieren. In Ermangelung einer Alternative greift Canadean trotzdem nach wie vor auf die Statistiken der Nationalbank zurück ([16]). Auf eine entsprechende Anfrage verweist auch die CBB auf die Statistiken der Nationale Bank, die zudem in der CBB-Zeitschrift „Het Brouwersblad" veröffentlicht werden ([17]). Die nachstehend herangezogenen Statistiken sollten deshalb nicht als exakter Maßstab (der nicht vorliegt), sondern eher als Anhaltspunkt gesehen werden.

(19) Dem Marktforschungsinstitut Canadean zufolge stiegen die Biereinfuhren nach Belgien zwischen 1993 und 1998 von 454 000 Hektoliter auf 916 000 Hektoliter pro Jahr (also ca. 9 % des Gesamtverbrauchs). Davon stammten 1998 gut 80 % aus anderen Mitgliedstaaten. Importiert wird vornehmlich aus den Niederlanden, Dänemark, dem Vereinigten Königreich, Deutschland und Frankreich ([18]). Nach Angaben von Interbrew war im Zeitraum 1993-1998 ein Anstieg der Einfuhren nach Belgien von 337 453 auf 731 202 Hektoliter zu verzeichnen. In der 1994 im Auftrag der CBB von Arthur D. Little (Unternehmensberatung) angefertigten Studie werden die Ausfuhren von Frankreich nach Belgien mit etwa 60 000 Hektolitern angegeben. Die Auftragserteilung beweist, dass die Paralleleinfuhren auch der CBB Anlass zu Sorge gaben ([19]). Um Paralleleinfuhren geht es beispielsweise dann, wenn ein belgischer Großhändler Pils der Marke Jupiler (von Interbrew) bei der französischen Niederlassung von Interbrew einkauft und diese anschließend in Belgien auf den Markt bringt. Die Studie von Arthur D. Little weist auch aus, dass die Preise ab Brauerei in Belgien (im Jahr 1994) weit über denen in Frankreich lagen ([20]).

(20) Einige Dokumente aus dem Jahr 1993 beschreiben die Auswirkung von Paralleleinfuhren auf Interbrew und den direkten Zusammenhang zwischen Preisunterschieden in Belgien und Frankreich sowie diesen Importen. Als (mögliche) Folge wird die „Destabilisierung des gesamten belgischen Biermarkts" genannt. Zugleich wird bemerkt: „die Preisgestaltung, die Rabattpolitik (...) sind keine nationale Angelegenheit, sondern sie müssen verstärkt auf internationaler Ebene erörtert werden." ([21])

(21) Belgien ist ein wichtiger Bierexporteur. Zwischen 1993 und 1998 haben sich die Ausfuhren insgesamt von 3,6 Mio. Hektoliter auf nicht weniger als 4,8 Mio. Hektoliter pro Jahr erhöht. Etwa 90 % werden in andere Mitgliedstaaten exportiert. Die Exporte gehen im Wesentlichen nach Frankreich, in die Niederlande, nach Deutschland, Italien und in das Vereinigte Königreich ([22]).

3. **DAS VERFAHREN**

(22) Am 26. und 27. Oktober 1999 wurden gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von Alken-Maes in Waarloos und der CBB in Brüssel vorgenommen.

(23) Am 11. November 1999 wurden gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 Auskunftsverlangen an Interbrew, Alken-Maes und die CBB übermittelt. Interbrew wurde nach der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften speziell ersucht ([23]), der Kommission bestimmte Dokumente, von denen sie im Rahmen eines anderen Verfahrens während einer Nachprüfung am 13. und 14. Juli 1999 in den Geschäftsräumen von Interbrew in Leuven Abschriften angefertigt hat, erneut vorzulegen. Diese Dokumente stellten den unmittelbaren Anlass für die Nachprüfungen im Oktober 1999 dar.

(24) Am 10. Dezember 1999, 23. Dezember 1999 und 24. Dezember 1999 gingen die Stellungnahmen von Alken-Maes, Interbrew bzw. der CBB ein.

(25) Alken-Maes hat am 27. Dezember 1999 eine Erklärung abgegeben, in der sie sich auf die Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen beruft ([24]).

([16]) *The beer service*, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd. (Dok. 37614 09954).

([17]) Antwort der CBB vom 1. Februar 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02683, 02720).

([18]) *The beer service*, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd. (Dok. 37614 09986, 09988).

([19]) Anlage 23 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01862-01925), Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK16 (Dok. 37614 01268-01272).

([20]) Anlage B9 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02062-02063).

([21]) Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV15 (37614 8815-8820).

([22]) *The beer service*, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd. (Dok. 37614 09992).

([23]) EuGH 17. Oktober 1989, Dow Benelux NV/Kommission, Rechtssache 85/87, Slg. 1989, 3137, Rn. 19-20, und EuGH 16. Juli 1992, Dirección General de Defensa de la Competencia/Asociación Española de Banca Privada e. a., Rechtssache C-67/91, Slg. 1992, I-4785, Rn. 39 ff.

([24]) ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

(26) Am 10. Januar 2000 wurde dem belgischen Wirtschaftsministerium ein Auskunftsverlangen übermittelt. Darauf wurde mit Schreiben vom 4. Februar 2000 geantwortet.

(27) Am 12. Januar 2000 wurde der CBB gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 ein weiteres Auskunftsverlangen zugesandt. Die CBB hat die geforderten Auskünfte mit Schreiben vom 1. Februar 2000 erteilt.

(28) Interbrew hat mit Schreiben vom 14. und 19. Januar 2000 in Ergänzung zu den mit Schreiben vom 23. Dezember 1999 gegebenen Auskünften Informationen erteilt. Aufgrund dieser Zusatzinformationen hat die Kommission am 21. Januar per Fax ein informelles weiteres Auskunftsverlangen an Interbrew gesandt. Mit Schreiben vom 2. Februar 2000 hat Interbrew dazu Stellung genommen. Am 8. und 28. Februar 2000 hat Interbrew abermals Zusatzinformationen übermittelt.

(29) Am 29. Februar hat Interbrew eine Erklärung betreffend den belgischen Markt abgegeben. Ebenso wie Alken-Maes hat sich Interbrew in dieser Erklärung an die Kommission auf die Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen berufen. ([25]).

(30) Mit Schreiben vom 7. März 2000 hat Alken-Maes ihre am 27. Dezember übermittelte Erklärung ergänzt und näher erläutert.

(31) Am 22. März 2000 hat die Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 Auskunftsverlangen an die Brauereien Alken-Maes, Haacht und Martens gesandt. Alken-Maes und Haacht haben der Kommission ihre Antworten am 5. April 2000 zukommen lassen, die Antwort von Martens ist am 6. April 2000 eingegangen.

(32) Gemäß Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 hat die Kommission am 3. April 2000 Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von Interbrew in Leuven vorgenommen.

(33) Am 14. April 2000 hat die Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 Auskunftsverlangen an Danone, die Muttergesellschaft von Alken-Maes, sowie an Heineken NV, ein in den Niederlanden ansässiges Brauereiunternehmen, übermittelt. Mit Schreiben vom 10. bzw. 11. Mai 2000 haben Danone und Heineken die geforderten Auskünfte erteilt.

([25]) EuGH 17. Oktober 1989, Dow Benelux NV/Kommission, Rechtssache 85/87, Slg. 1989, 3137, Rn. 19-20, und EuGH 16. Juli 1992, Dirección General de Defensa de la Competencia/Asociación Española de Banca Privada e. a., Rechtssache C-67/91, Slg. 1992, I-4785, Rn. 39 ff.

(34) Abgesehen von den oben erwähnten Nachprüfungen und dem Schriftverkehr fanden im Laufe der Untersuchung auch Treffen zwischen Bediensteten der GD Wettbewerb der Kommission und Interbrew, Alken-Maes sowie der CBB statt.

(35) Am 29. September 2000 hat die Kommission in dieser Sache das Verfahren eingeleitet und eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Unternehmen bestätigt, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist. Alle Beteiligten haben schriftliche Stellungnahmen zu den Beschwerdepunkten der Kommission abgegeben. Da keine der Beteiligten eine Anhörung beantragt hat, fand diese nicht statt.

(36) Am 21. Dezember 2000 hat Interbrew zur Vervollständigung des Dossiers zwei weitere Dokumente übermittelt, die zwei Treffen mit Alken-Maes im Rahmen der zwischen ihnen bestehenden bilateralen Vereinbarungen betreffen. Alken-Maes und Danone wurde die Möglichkeit eingeräumt, auf diesen Brief mit Anlagen von Interbrew zu reagieren.

4. BESCHREIBUNG DER VERSTÖSSE

4.1. Vorbemerkung: das schriftliche Beweismaterial

(37) Der im Folgenden dargelegte Sachverhalt basiert auf dem Beweismaterial, das im Laufe der oben genannten Nachprüfungen, mithilfe der Antworten auf Auskunftsverlangen und durch unaufgeforderte Übermittlung von Informationen durch die Beteiligten zusammengetragen worden ist.

(38) Das der Kommission vorliegende Beweismaterial enthält in erheblichem Umfang die Namen von (ehemaligen) Mitarbeitern der in dieses Verfahren involvierten Unternehmen. In der vorliegenden Entscheidung sind diese Namen durch die Funktionen ersetzt worden, die die jeweiligen Personen damals innehatten. Stimmt demnach ein Verweis auf das Beweismaterial nicht mit eben diesem Verweis im Text der Mitteilung der Beschwerdepunkte überein, so wird zugunsten der Empfänger dieser Entscheidung die entsprechende Randnummer der Mitteilung der Beschwerdepunkte angegeben.

4.2. Einleitung und Zusammenfassung

(39) Im Folgenden wird der Sachverhalt über einen längeren Zeitraum praktizierter komplexer Kartellabsprachen auf dem belgischen Biermarkt (sowohl im Hotel- und Gaststättengewerbe als auch im Einzelhandel) beschrieben. Interbrew und Alken-Maes, die Nummern 1 und 2 auf dem belgischen Biermarkt, haben über die Preise und die Verkaufsförderung im Einzelhandel, über die Aufteilung

von Kunden auf dem Horeca-Markt, über die Einschränkung der Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor sowie über die Struktur der von ihnen in Anwendung gebrachten Preise (Abschnitt 4.3) im Besonderen bilaterale Beratungen abgehalten und Absprachen getroffen und zudem gegenseitig Informationen zu ihren Absatzzahlen ausgetauscht (Abschnitt 4.4). Interbrew und Alken-Maes haben des Weiteren versucht, einen Teil der von ihnen ergriffenen Maßnahmen im Rahmen der CBB fortführen zu lassen (Abschnitt 4.5). Eine weitere gegenseitige Abstimmung stellen die Beratungen von Interbrew und Alken-Maes mit den Brauereien Haacht und Martens sowie der Informationsaustausch zwischen diesen Brauereien auf dem Gebiet von „Private Label"-Bier dar (Abschnitt 4.6).

4.3. **Die bilateralen Treffen von Interbrew und Alken-Maes betreffend die Marktaufteilung, Preise und andere Vertragsbedingungen**

4.3.1. *Vorbemerkungen*

(40) Zumindest ab Ende 1992 und mit Sicherheit bis Anfang 1998 hat es zahlreiche Treffen und andere Formen des Kontakts zwischen Vertretern von Interbrew und Danone bzw. Alken-Maes, der in Belgien ansässigen Tochtergesellschaft von Danone, gegeben. Die meisten Treffen zwischen Interbrew und den Vertretern von Danone sind für diese Entscheidung irrelevant, da sie sich vornehmlich auf eventuelle Zusammenschlüsse und Übernahmen sowie auf eine mögliche Zusammenarbeit zwischen diesen Unternehmen auf anderen Märkten als Belgien bezogen.

(41) Die im Folgenden beschriebenen Treffen und anderen Formen des Kontakts zeichnen demzufolge auch kein vollständiges Bild sämtlicher Kontakte zwischen den Vertretern der beteiligten Unternehmen. Lediglich die für die vorliegende Entscheidung relevanten dokumentierten Kontakte werden beschrieben. Ein Hinweis auf die anderen Kontakte erfolgt nur dann, wenn dies für die exakte Beschreibung des Kontexts für notwendig erachtet wird, in dem die für die vorliegende Entscheidung relevanten und dokumentierten Kontakte stattgefunden haben.

4.3.2. *Beschreibung des Sachverhalts — Chronologie*

4.3.2.1. Zeitraum Ende 1992-1993

(42) Zusammenfassung

Zwischen Ende 1992 und 1993 kommt es regelmäßig zu Kontakten und werden Absprachen über die Einzelhandelspreise getroffen. Des Weiteren wird die Senkung der betrieblichen Investitionen erörtert. Als Decknamen verwendet Interbrew „Université de Lille" ([26]). Zudem geht es um Danones Absicht, die bestehende Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes enger zu gestalten. Bei Interbrew herrscht anfänglich auch aufgrund der Wettbewerbsregeln in Bezug auf den Ausbau der Zusammenarbeit Zurückhaltung. Außerdem ist Interbrew als Marktführer der Meinung, bestimmte Entscheidungen allein treffen zu können.

(43) Am 17. November 1992 treffen sich Vertreter von Alken-Maes, Interbrew und Kronenbourg/Danone. Anlässlich dieser Zusammenkunft wird Interbrew der neue Generaldirektor von Alken-Maes vorgestellt ([27]).

(44) Am 28. Januar 1993 berichtet der Direktor Food Belgien von Interbrew dem Generaldirektor Belgien von Interbrew zu der „Sitzung mit den Bierverlegern" Folgendes ([28]):

„Nach viel ‚Gerede' haben wir folgende Vereinbarungen getroffen:

— Ausgehend von der derzeitigen Preisgestaltung versuchen ITW und Maes, die ständigen Sonderangebotspreise (Konzept GIB) schnellstmöglich in einer ersten Phase auf 285 BEF und in einer zweiten Phase auf 295 BEF anzuheben. (...) [Anm. Hierbei handelt es sich höchstwahrscheinlich um den Preis für einen Kasten Pils.]

— Zusage, in den nächsten drei Monaten für die Kästen Pils keinen Werbe- und/oder Prospektbeitrag zu zahlen, wenn der Mindestpreis nicht eingehalten wird. Entscheidung über eine Verlängerung fällt auf einer Sitzung nach Ablauf der drei Monate."

([26]) Dieser Deckname gilt generell für die Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes; Schreiben von Interbrew vom 22. Dezember 1999 (Dok. 37614 01984); vgl. auch Randnummern 51, 60, 63, 107 und 108; später wird für diese Zusammenarbeit auch der Deckname „Project Green" verwendet (vgl. Randnummern 68 und 71).

([27]) Schreiben samt Anlage I.2 von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 2600) sowie Schreiben samt Anlage 18 von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7551-7552, 7680-7684); vgl. auch Randnummer 44 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([28]) Nachprüfung bei Interbrew, Dokument LVL1 (Dok. 37614 8559); vgl. auch Randnummer 45 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Danone hat in ihrer Stellungnahme zu den Beschwerdepunkten erklärt, hier handele es sich um eine Sitzung der Brauereien mit dem Verband der Bierverleger am 28. Januar 1993.

(45) Am 12. März 1993 informiert der Executive Vice-President Core Market Beers Europe von Interbrew den Chief Executive Officer (CEC) ad interim von Interbrew in Vorbereitung eines Abendessens am 16. März mit einem Vertreter von Danone (damals BSN) in Form einer Mitteilung über die vor dieser Zeit stattgefundenen Kontakte ([29]).

„Es gab mehrere Zusammenkünfte zwischen [dem Président Directeur Général von Danone] und [dem ehemaligen CEO von Interbrew], bei denen die Möglichkeit einer engeren Zusammenarbeit geprüft wurde (...). Ich persönlich treffe den Herrn [den Président Directeur Général von Kronenbourg, zugleich Generaldirektor von Danone] einige Male pro Jahr im Rahmen der Amsterdam-Gruppe. Das Thema ‚Zusammenarbeit' kommt hin und wieder zur Sprache, obgleich damit einige gefährliche Bedingungen verknüpft sind. Im Hinblick auf Ihr Gespräch am 16. März habe ich mich sowohl mit dem Manager Frankreich (...) als auch mit dem Manager Belgien (...) verständigt. (...)

3) Strategisches Gebiet:

(...)

Belgien:

Das ist der heikelste Teil Ihrer Unterredung. Sie möchten wahrscheinlich die ‚Zusammenarbeit' in Belgien ausbauen. Der [ehemalige CEO von Interbrew] hat uns zu Gesprächen gezwungen, ‚da wir dringend etwas Geld brauchten', aber wir sind diesbezüglich sehr zurückhaltend, denn wir wollen Problemen, die die Artikel 85 und 86 berühren (...), aus dem Weg gehen. Außerdem, sie haben mehr zu gewinnen als wir.

Ich füge eine Notiz über unsere bisherigen Gespräche bei, bislang aber ist noch nichts Konkretes geschehen. In Bezug auf die Fortsetzung dieser Diskussionen sind wir sehr zurückhaltend. Meiner Meinung nach sollten wir uns in Belgien an die Spitze stellen und diese Entscheidungen treffen, andere werden folgen, wenn sie klug sind" ([30]).

(46) Die in dem internen Schriftstück vom 12. März 1993 erwähnte Notiz stammt vom 18. Februar 1993 ([31]) und hat die „Senkung betrieblicher Investitionen mit dem Ziel, unsere Rentabilität kurz-, mittel- und langfristig zu steigern", zum Gegenstand. Interbrew verwendet hierfür den Decknamen „Université de Lille" ([32]). Am 10. Dezember 1992 und am 19. Januar 1993 finden bei Interbrew zwei interne Sitzungen unter demselben Namen statt ([33]).

(47) In der Notiz finden sich unter anderem die folgenden Schlussfolgerungen und Empfehlungen:

„— Die Verlagerung eines Teils der Kosten für die Bereitstellung von POS-Material [Anm. Points Of Sale] auf die Wiederverkäufer nach dem 50/50-Prinzip, parallel zu einer Preiserhöhung für die Gläser (...)

— Was die Werbekosten betrifft, so sollten sie 1993 im Idealfall 300 Mio. BEF nicht übersteigen, und zwar unter der Voraussetzung, dass unser schärfster Wettbewerber unter 140 Mio. BEF bleibt. Diese Ausgaben beziehen sich nur auf Pils, einschließlich NA. [Anm. No Alcohol] und Light. (...)

([29]) Schreiben samt Anlage 1 von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7551-7552, 7558-7562); vgl. auch Randnummer 46 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Anlage 1 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7562); vgl. auch Randnummer 48 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Anlage I.2 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 2600-2601).

— Weitere zu prüfende Parameter: Kosten der Installation/Wartung der Schankanlagen, Preispolitik im Einzelhandel, neue Preisgestaltung (...)“ ([34]).

(48) Ende April 1993 treffen sich der Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes in dem Brüsseler Restaurant „Duc d'Arenberg“ ([35]).

(49) Am 19. August 1993 bemerkt der neue CEO von Interbrew (vormals Executive Vice-President Core Market Beers Europe von Interbrew) in einer internen Notiz zum „Budget 93/94“ ([36]): „Hinsichtlich der Preiserhöhung stellen 4 % eine Herausforderung dar. (...) Selbstverständlich wollen wir, dass Sie die 4 % durchsetzen. Wenn Sie Hilfe brauchen, um Maes zu überzeugen, dann lassen Sie es mich wissen.“ ([37])

(50) Der CEO von Interbrew hält am 2. November mit dem Großhändler [...] Rücksprache. In einer Mitteilung vom 3. November 1993 wird darüber intern berichtet ([38]). Aus dieser Mitteilung:

„[...] würde es außerordentlich begrüßen, wenn Interbrew die Initiative ergriffe und Kontakt zu [...] und [...] [Anm. die drei größten belgischen Supermarktketten] aufnähme, um über eine schrittweise Preiserhöhung für Bier und Erfrischungsgetränke das von ITW [Anm. Interbrew] angestrebte Niveau zu erreichen. (...) Zeichnet sich ein Konsens ab, dann sollte ein Treffen der 3 erwogen werden. (...) Ich halte es für sinnvoll, auch mich zu dem Gipfeltreffen mit [...] hinzuzuziehen. Erst wenn die ersten Kontakte geknüpft sind und eine Vereinbarung in Aussicht steht, würde ich [Alken-Maes] einbeziehen. Die Initiative von Maes im vergangenen Jahr hat sich als nicht durchführbar erwiesen: es fehlte a) das Vertrauen, aber mit Sicherheit war Maes b) auch zu klein. Nur ITW kann es hier schaffen.“

4.3.2.2. Zeitraum 1994

(51) Zusammenfassung

1994 bauen Interbrew und Danone/Alken-Maes ihre Kontakte aus. Danone übt bei einem Treffen am 11. Mai 1994 Druck auf Interbrew aus. Kommt es auf dem belgischen Markt nicht zu einer Einigung zwischen den beteiligten Seiten, dann werde Interbrew das Leben auf dem französischen Markt schwer gemacht. Obwohl Interbrew Danones Forderung, 500 000 Hektoliter Bier auf Alken-Maes zu übertragen, nicht nachkommt, wünscht sie keinen Krieg und bleiben die beiden Seiten in engem Kontakt. Anlässlich zweier Zusammenkünfte im Oktober 1994 bereiten die für Belgien zuständigen Generaldirektoren ein Gentlemen's Agreement zwischen den beiden Brauereien vor. Interbrew bezeichnet dieses Gentlemen's Agreement als „Université de Lille“, obgleich es über das Projekt gleichen Namens zur Senkung der betrieblichen Investitionen hinausgeht, auf das Interbrews Notiz vom 18. Februar 1993 Bezug nimmt (vgl. Randnummer 46). Die Vereinbarung wird bei einem Treffen am 9. November 1994 von beiden Seiten bestätigt. Am 24. November einigen sich Interbrew und Alken-Maes im Rahmen der Zusammenarbeit über die Aufteilung der Kunden.

(52) Anfang 1994 macht der CEO von Interbrew mit dem neuen Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone Bekanntschaft ([39]). Bei diesem/diesen ersten Treffen, möglicherweise in Amsterdam, auf jeden Fall in den Geschäftsräumen von Danone in Paris, geht es unter anderem um das Szenario eines bestimmten Marktverhaltens ([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 BEF en assumant que le concurrent principal ne dépasse pas 140 BEF. Ces dépenses ne concernent que les Pils y compris les NA. et Lights. (...) Autres paramètres à l'étude: coût installation/maintenance débit, politique des prix en alimentaire, nouvelle tarification (...)“.

([35]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV30 (Dok. 37614 00554), Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7554), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7878); vgl. auch Randnummer 50 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([36]) Anlage 9 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7597); vgl. auch Randnummer 51 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Anlage 10 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7599-7600); vgl. auch Randnummer 52 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([39]) Schreiben von Interbrew samt Anlage 1 vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7478, 7488), Schreiben von Interbrew samt Anlage 18 vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7555, 7683), Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV3 (Dok. 37614 8690); vgl. auch Randnummer 54 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

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

(53) Anlässlich einer internen Diskussion bei Interbrew am 5. Mai 1994 erläutert der CEO von Interbrew das von Danone/Kronenbourg geforderte Szenario ([41]). Interbrew soll 500 000 Hektoliter auf Alken-Maes (insbesondere im Einzelhandel) übertragen. Andernfalls würde Interbrew Frankreich vernichtet und Interbrew in Belgien mit Tiefstpreisen angegriffen ([42]).

(54) Am 11. Mai 1994 erörtern Manager von Danone und Interbrew das von Kronenbourg vorgeschlagene Szenario in dem Brüsseler Restaurant „Le Roy d'Espagne" ([43]), wo auch Interbrew ihren Geschäftssitz hat (Grote Markt 1, B-1000 Brüssel). Vermutlich war auch ein Vertreter von Alken-Maes zugegen. Bei dieser Zusammenkunft ging es um Folgendes ([44]): „[Der Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone] hat unter Androhung der Zerstörung von Interbrew in Frankreich seine Forderung bekräftigt, 500 000 Hektoliter seien auf Alken-Maes zu übertragen. Er empfahl, das Kräfteverhältnis zwischen Interbrew und Alken-Maes sollte auf dem belgischen Markt auf ‚den Absprachen in Frankreich' beruhen. (...) Der französische Mechanismus lässt sich wie folgt zusammenfassen. Die Verkaufsdirektoren Einzelhandel (Food) von Heineken und Kronenbourg stimmen sich in ganz bestimmten Abständen ab, um die jeweiligen Marktanteile zu kontrollieren und um Verkaufsförderungsmaßnahmen, Preise und Konditionen zu manipulieren." ([45])

(55) Ein von Heineken stammendes Dokument ([46]) bestätigt Interbrews Erklärung zu dem Verhältnis zwischen dem belgischen und dem französischen Markt sowie zu den Vorschlägen von Kronenbourg/Danone. „Vor drei Jahren hat [der Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone] Interbrew vor die Wahl gestellt, entweder 500 000 hl zusätzlich auf Maes zu übertragen oder er würde sie aus Frankreich vertreiben. Verwiesen wurde auf die Art der Zusammenarbeit zwischen Heineken und Kronenbourg in Frankreich."

(56) Am 6. Juli 1994 erörtern der CEO von Interbrew und der Président Directeur Général von Danone in einem Telefongespräch abermals die Lage in Frankreich und in Belgien ([47]). In einer internen Notiz des CEO von Interbrew vom 7. Juli 1994 heißt es ([48]): „Ich bin mit dem ‚Big Boss' von ‚Green' [Anm. = Danone] übereingekommen, keinen Krieg zu entfachen, sondern zu versuchen, Zeit zu gewinnen. Unser Ziel ist es, eine Lösung wie beispielsweise in Form eines Handelsvertrags zu finden und Gleiches in Belgien in die Praxis umzusetzen. Wir bleiben bestimmt in Kontakt." ([49]) Obgleich sich dieses Telefongespräch Danone zufolge auf die geschäftlichen Bemühungen Interbrews in Frankreich bezog, bestätigen Dokumente von Danone ([50]) die Existenz eines Nichtangriffspakts zwischen Interbrew und Danone/Alken-Maes auf dem belgischen Markt. Verwiesen wird so auf „Juli 94: Frieden mit [CEO Interbrew] so gut wie unterzeichnet" ([51]) und „Marktanteile als Friedensrichter" ([52]). Aus eben diesen Dokumenten geht auch der Zusammenhang zwischen den Vereinbarungen auf dem belgischen und denen auf dem französischen Markt hervor: „Belgischer Frieden ↔ regionaler Frieden in Frankreich → nationaler Frieden" ([53])

(57) Am 29. August 1994 treffen sich ein Manager von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes zu

([41]) Schreiben von Interbrew samt Anlage 18 vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7683); vgl. auch Randnummer 55 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Antwort, einschließlich Anlage B.3, von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission (Dok. 37614 2002, 2039), Anlage I.2 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02602), Anlage zum Schreiben von Interbrew vom 19. Januar 2000 (Dok. 37614 02672-02674), Anlage 18 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7683), Nachprüfung bei Interbrew, Dokumente MV5 und MV8 (37614 8692, 8695), Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9864-9865); vgl. auch Randnummer 58 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([44]) Anlage 18 zum Schreiben von Interbrew vom 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 Heineken et Kronenbourg se concertent très fréquemment afin de contrôler les parts de marché respectives en manipulant — les promotions, — les prix, — les conditions."; vgl. auch Randnummer 56 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([46]) Anlage zur Antwort von Heineken vom 11. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9947); vgl. auch Randnummer 57 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([47]) Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7552); vgl. auch Randnummer 58 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([48]) Anlage 2 zum Schreiben von Interbrew vom 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]) Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) „Juillet 94: quasi signer une paix avec [..]"; vgl. auch Randnummer 60 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([52]) „Parts de Marché juge de paix".

([53]) „Paix Belgique ↔ Paix régionale France → Paix nationale".

einem Abendessen ([54]). Der Vertreter von Interbrew erklärt zu dieser Zusammenkunft ([55]): „Obgleich bei diesem Treffen im ‚Roy d'Espagne' nicht über den Horeca-Sektor gesprochen worden ist, rief mich [...], nachdem er zum Generaldirektor von Alken-Maes in Belgien bestellt worden war, an und wollte wissen, ob wir das Vorgehen gemeinsam abstimmen können, um den enormen Anstieg der Investitionen für den Abschluss von Brauereiverträgen unter Kontrolle zu bekommen. Mehrere weitere Gespräche, vornehmlich telefonisch, mit [dem Generaldirektor von Alken-Maes] folgten. Er hat versucht, ein System der Konsultation vor dem Kauf oder Verkauf von Gaststätten zu errichten. Ich habe das immer abgelehnt. In diesem Zusammenhang hatte ich ein Abendessen mit [dem Generaldirektor von Alken-Maes] (...). Danach habe ich meine Notiz vom 5. Oktober 1994 an [den CEO von Interbrew] verfasst. (...) Bei diesem Abendessen ging es nur um allgemeine Dinge. Ich habe abermals bekräftigt, die ‚französischen Mechanismen' könnten nicht auf Belgien übertragen werden." ([56])

(58) Zu dem Abendessen mit dem Generaldirektor von Alken-Maes heißt es in der internen Notiz vom 5. Oktober 1994 von Interbrew wie folgt ([57]):

„1. Er weiß, dass sich die Situation in Frankreich erheblich von der in Belgien unterscheidet und das, was in dem einen Land geschehen kann, in dem anderen nicht möglich ist.

2. Die Zentrale übt sehr starken Druck auf ihn aus, in Belgien eine aggressive Politik zu führen, von der er befürchtet, sie werde teuer und nicht unbedingt effizient sein.

3. Wir haben uns darauf verständigt, dass Diskussionen in der CBB über das Horeca—2000-Projekt von Arthur D. Little (Anm. vgl. auch ab Randnummer 129) ein geeignetes Forum darstellen können, um die Art und Weise sowie die Instrumente zur Senkung der Geschäftskosten im Horeca-Segment zu prüfen.

4. Wir haben zu verstehen gegeben, er sei es, der aggressiv geworden ist, und wir würden speziell im Einzelhandel auf seine Preisaktionen reagieren, aber nicht von uns aus tätig werden. (...)" ([58]).

(59) Der neue Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes treffen sich am 12. Oktober 1994 im Sheraton Airport Hotel am Brüsseler Flughafen ([59]). In der vorbereitenden Notiz des kaufmännischen Direktors Belgien von Interbrew an den Generaldirektor Belgien von Interbrew ([60]) heißt es:

„1. ‚die teuren Angriffe stoppen'

Bereich nationaler Kunden (...)

äußerst schwierig, eine Grenze zu ziehen, wenige oder keine Regelungen

Bereich des herkömmlichen Horeca (...)

fürs Erste ist eine Verfahrensweise festzulegen (...)

sämtliche Dimensionen der Handelsverträge sind zu prüfen:

a. die Investitionspolitik

b. das Rabattsystem (...)

c. die logistischen Interventionen

([54]) Antwort samt Anlage B.4 von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 2002-2003, 2040) und Anlage I.2 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02602).

([55]) Anlage 18 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7683-7684); vgl. auch Randnummer 59 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Anlage I zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02014); vgl. auch Randnummer 60 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 2003-2004), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02591), Schreiben samt Anlage 3 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7478, 7495).

([60]) Anlage B5 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02041-02043); vgl. auch Randnummer 62 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

2. ‚die unproduktiven Ausgaben senken'

Bereiche: Werbung, Schankanlagen, ...

Aus einem gemeinsamen Vorgehen auf der Grundlage der Arthur D. Little-Studie können alle Seiten erheblichen Nutzen ziehen. Die zwei wichtigsten Brauereien können hier durchaus das Gesetz diktieren, indem sie Regelungen mit dem Verband der Bierverleger festlegen.

(...)

4. Allgemeines

— (...) dass die Anwendung gegenseitiger Vereinbarungen keinesfalls kontrolliert werden kann (oder es muss über eine neutrale dritte Instanz geschehen, und dann ist die Gefahr des Bekanntwerdens zu groß)

— mit Hilfe der CBB unsere Ziele zu verwirklichen, erscheint mir vernünftiger (...)."

(60) In einer internen Notiz vom 14. Oktober 1994 zur „Université de Lille" berichtet der Generaldirektor Belgien von Interbrew über die Ergebnisse des Treffens am 12. Oktober 1994 ([61]): „Anbei übersende ich Ihnen ein Dokument unserer Freunde sowie das von mir vorgeschlagene eine Seite umfassende Konzept. Dieses wurde von unseren Freunden grundsätzlich akzeptiert" ([62]). Das von Alken-Maes stammende Dokument zeichnet ein Bild vom belgischen Biersektor und von möglichen Lösungen für festgestellte Probleme ([63]). In dem vom Generaldirektor Belgien von Interbrew präsentierten „eine Seite umfassenden Konzept" heißt es unter anderem ([64]):

„3. Gentlemen's Agreement:

— Kein Angriff auf Bezugsverpflichtungen [Anm. Horeca-Verkaufsstellen, mit denen eine Alleinbezugsvereinbarung abgeschlossen worden ist]

— Preispositionierung Einzelhandel

— Kein systematischer Angriff von Marken in den jeweils anderen Bezugsverpflichtungen

4. Effizienz/Marktdynamik

— Senkung unproduktiver Ausgaben:

— P. O. S.

— Service für Schankanlagen

— Prospektaktionen (Zahl, % Rabatt, (...))

— Investitionen im Horeca-Segment (Definitionen?!)

5. Strukturmaßnahmen

Konzentration der Produktion

Geschäftspolitik (Preise, 20 BEF, ...)" ([65]).

(61) Auch bei Danone wusste man von dieser Vereinbarung. In einem internen Telefongespräch bei Danone wird Ende 1999/Anfang 2000 anlässlich der von der Kommission bei Alken-Maes vorgenommenen Nachprüfung auf eine „Vereinbarung '94 mit dem [Generaldirektor von Alken-Maes] über die Preise" ([66]) verwiesen ([67]).

(62) Eine nicht datierte Notiz des Generaldirektors Belgien von Interbrew (in der die oben erwähnten Punkte erneut aufgeführt sind) enthält zudem einen Zeitplan ([68]):

„Projektdefinition und Gentlemen's Agreement 1. November, Marktdynamik 1. Februar, Umstrukturierung 1. April" ([69]).

(63) Am 18. Oktober 1994 findet ein Folgetreffen zwischen dem Generaldirektor Belgien von Interbrew und dem Generaldirektor von Alken-Maes statt ([70]). Den Aufzeich-

([61]) Anlage B6 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (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]) Anlage B6 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02046-02059); vgl. auch Randnummer 63 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([64]) Anlage B6 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02044).

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

([66]) „Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]"; vgl. auch Randnummer 63 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([67]) Anlagen 18 und 20 zur Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([68]) Anlage B8 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02061); vgl. auch Randnummer 64 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

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

([70]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV26 (Dok. 37614 00550), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02004), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02591), Schreiben samt Anlage 4 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7478, 7496).

nungen des kaufmännischen Direktors Horeca Belgien zufolge ist bei diesem Treffen über die „Université de Lille“ gesprochen worden ([71]).

(64) In einer internen Notiz vom 24. Oktober 1994 fasst der Generaldirektor Belgien die bisherigen Gespräche mit Alken-Maes zusammen und schlägt dem CEO von Interbrew weitere Schritte vor ([72]):

„1. Antwort von ‚Green‘ [Anm. hier: Alken-Maes] auf Interbrews Vorschlag

1.1. Preise

In Ordnung, für Pils denselben Preis festzulegen und Kronenbourg etwa 5 % höher.

1.2. Gentlemen's Agreement:

— beschränkt auf herkömmliches Horeca;

— gilt nicht für nationale Kunden; Präsenz der jeweils anderen Marken in den Bezugsverpflichtungen

1.3. Sämtliche übrigen Elemente: in Ordnung

1.4. Weitere Vorschläge:

(...)

— Anwendung von Rabatten auf Nettopreise (Anm. Preise ohne Verbrauchsteuer, siehe unter anderem auch Randnummern 96 und 104)

(...)

Moderate Preiserhöhung im Jahr 1995

(...) ([73])“.

(65) Die Gespräche zwischen dem Generaldirektor Belgien von Interbrew und dem Generaldirektor von Alken-Maes werden am 26. Oktober 1994 fortgesetzt ([74]). Am 7. November erstattet der Generaldirektor Belgien dem CEO von Interbrew wie folgt Bericht ([75]):

„1. Grundlage sämtlicher Vereinbarungen

Überlegung betreffend die Achtung der derzeitigen Marktstellung der jeweils anderen Seite akzeptiert (...)

2. Programm für Gewinnzuwachs

Grundlegende Vereinbarung zum Vorgehen in 3 Stufen:

A. 1. Priorität

Preise im Einzelhandel festlegen

Höchstrabatte oder -prämien für Verkaufsförderung definieren

Überprüfung von P.O.S.-Material und Horeca-Kosten

Überprüfung von P.O.S.-Investitionen

(...)

B. 2. Priorität

Rationalisierung der Produktion

C. 3. Priorität

Umstrukturierung des Markts:

— Preisgestaltung

— Horeca-Investitionen

— Schankanlagenkosten

— usw. ...

([71]) Anlage B7 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02060); vgl. auch Randnummer 65 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([72]) Anlage B9 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02062); vgl. auch Randnummer 66 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV29 (Dok. 37614 00553), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02004-02005), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02591), Schreiben samt Anlage 5 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7479, 7497).

([75]) Anlage B10 zum Schreiben von Interbrew vom 23. Dezember 1999 (Dok. 37614 02064-02065); vgl. auch Randnummer 67 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

3. Nächste Schritte

04.11.: ‚Green' [Anm. hier: Alken-Maes] wird Programm mit Vorgesetzten prüfen

Treffen mit den jeweiligen Verkaufsdirektoren, um:

— die generelle Überlegung zu bekräftigen

— die nächsten Schritte für die ‚1. Priorität' festzulegen (...)" ([76])

(66) Das in der Notiz vom 7. November 1994 für den 9. November 1994 angekündigte Treffen findet tatsächlich auch an diesem Tag statt. Im Namen von Interbrew sind der Generaldirektor Belgien, der Direktor Food und der kaufmännische Direktor Belgien und im Namen von Alken-Maes außer dem Generaldirektor auch der Manager Food sowie der Manager Horeca zugegen ([77]). In einem gesonderten Dokument finden sich das in der Notiz vom 7. November 1994 erwähnte *„Programm für Gewinnzuwachs"* sowie diesbezügliche Anmerkungen ([78]). Diese Aufzeichnungen sind möglicherweise bei dem Treffen am 9. November 1994 angefertigt worden und verweisen unter anderem auf eine Preisabsprache im Einzelhandel, wobei der Preis für einen Kasten Pils auf 275 BEF (in der Notiz vom 7. November 1994 unter 1. Priorität aufgeführt) festgesetzt wird ([79]). Außerdem heißt es, die unter die „3. Priorität" fallenden Punkte würden über die CBB umgesetzt.

(67) Zugleich sind während oder anlässlich dieser Zusammenkunft vom kaufmännischen Direktor Horeca Belgien von Interbrew auf den 9. November 1994 datierte Aufzeichnungen angefertigt worden. Unter der Überschrift „spirit" ist unter anderem aufgeführt: „Kreativer Wettbewerb — direkte Angriffe vermeiden — Aufmerksamkeit auf andere Wettbewerber richten — Beratungen" ([80]).

(68) Am 24. November 1994 erörtern der kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew und der Manager Horeca von Alken-Maes strittige Fragen (in Bezug auf spezielle Verkaufsstellen) und das „Project Green" ([81]). In handschriftlichen Notizen von diesem oder anlässlich dieses Treffen(s) beschreibt der kaufmännische Direktor Horeca von Interbrew die Vereinbarung für den „klassischen Horeca-Sektor" im Einzelnen wie folgt ([82]):

„Einigung, die Getränkebezugsverträge jederzeit zu achten. Keine neuen Verträge, wenn Kunden noch länger als 2 Jahre gebunden sind, das heißt, zunächst der heutigen Brauerei die Möglichkeit einer Verlängerung einräumen. Keine Prospektierung für Spezialitäten in den Pilsverpflichtungen der Konkurrenz (jeder bleibt bei sich). Keine Anreize für Bierverleger, durch die Anhebung von Rabatten die Spezialitäten zu ändern."

In diesen Aufzeichnungen versieht der kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew die Vereinbarungen zudem mit einigen kritischen Randbemerkungen. Er merkt unter anderem an, es bestehe die Gefahr, dass eine „dritte Partei das Geschäft macht".

4.3.2.3. Zeitraum 1995

(69) Zusammenfassung

1995 beraten Interbrew und Alken-Maes (sowie Danone) regelmäßig über die Umsetzung der 1994 getroffenen Absprachen. Zugleich nehmen die beiden Brauereien Gespräche über die Einführung eines neuen Preissystems für das Horeca-Segment und den Einzelhandel auf ([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]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02005), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02591), Schreiben und Anlage 6 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7479, 7498); vgl. auch Randnummer 68 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([78]) Anlage B11 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02066).

([79]) *„1. Pricing in the Food to be established. J = SA = A-M = 275,-"*.

([80]) Anlage B14 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02081); vgl. auch Randnummer 69 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([81]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02006); „Project Green" ist ebenso wie „Université de Lille" ein von Interbrew verwendeter Deckname für die Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes; Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01984).

([82]) Anlagen B15 und B16 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02082-02086); vgl. auch Randnummer 70 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([83]) Das Rabattsystem der Brauereien für die Abnehmer sowohl im Horeca- als auch im Food-Sektor.

(70) Am 10. Januar 1995 erörtern der Generaldirektor Belgien, der CEO von Interbrew sowie der Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone im Brüsseler „Le Roy d'Espagne" die Entwicklung der Beziehungen zwischen Interbrew und Alken-Maes ([84]).

(71) Am 25. Januar 1995 und am 10. Februar 1995 tauschen sich der Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes unter anderem über den Stand vom „Project Green" aus ([85]).

(72) Am 30. Januar 1995 übermittelt der Manager Horeca von Alken-Maes dem kaufmännischen Direktor Horeca von Interbrew ein Schreiben, in dem die Angebote von Alken-Maes mit denen von Interbrew verglichen werden. Darin stellt er fest: „Daraus muss ich mithin schließen, dass es Interbrew nicht wirklich Ernst mit ihren Bemühungen um einen solideren Horeca-Markt ist, da der Geist unserer regelmäßigen gemeinsamen Beratungen, wohlgemerkt in Anwesenheit und auf ausdrückliche Anregung unserer jeweiligen Hierarchie, offensichtlich negiert wird. (...) Ich bitte um eine Stellungnahme, auch in der Hoffnung, dass Sie die Dinge präzisieren können und — insbesondere — künftig Wiederholung zu vermeiden willens sind. Ich möchte eindeutig zum Ausdruck bringen, dass unsere Gespräche in den CBB-Arbeitsgruppen kaum oder keinerlei Erfolg zeitigen werden, wenn sich bereits jetzt herausstellt, dass wir uns auf dem Gebiet bilateral nicht über einen vernünftigen Standpunkt einigen können." ([86]).

(73) Die Beziehungen und Absprachen auf dem Markt kommen bei einem Treffen am 18. April 1995 in Leuven erneut zur Sprache. Zugegen sind der Generaldirektor Belgien, der kaufmännische Direktor Horeca Belgien und der Direktor Food von Interbrew sowie der Generaldirektor, der Manager Horeca und der Manager Food von Alken-Maes ([87]). Ein vorbereitendes Dokument des kaufmännischen Direktors Horeca Belgien von Interbrew vom 14. April 1995 listet die entsprechenden Bereiche, Ziele und Instrumente auf ([88]):

„1. Bereich — Bezugsverpflichtungsverträge

Ziel — das belgische ‚System' beibehalten

Instrumente — Einhaltung von Bezugsverpflichtungen

(...)

im Zweifelsfall Anforderung von Informationen

2. Bereich — nationale Kunden

Ziel — Eskalation von ‚Aufopfern' vermeiden

Instrumente — Einhaltung bestehender Verträge

kein Angriff von Kunden der jeweils anderen Seite

Abstimmung im Hinblick auf neue Kunden

3. Bereich — neue Geschäfte

Ziel — ‚cost of doing business' eindämmen

Instrumente — direkter Kontakt in allen Fällen von Überbewertung/übermäßigen Investitionen,

gemeinsame Sprache auf dem Gebiet der Kostenberechnung und der Festlegung einer Obergrenze

4. Bereich — Wettbewerb

Ziel — die Angriffe auf andere Wettbewerber konzentrieren

([84]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02006), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (37614 02592), Schreiben samt Anlage 9 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7479, 7501), Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV1 (Dok. 37614 8688), Anlage 24 zur Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9903-9904); vgl. auch Randnummer 72 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([85]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV21 (Dok. 37614 00545), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02006-02007), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 1999 (Dok. 37614 02592), Schreiben samt Anlagen 10 und 12 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (37614 7479-7480, 7502, 7504), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7880); vgl. auch Randnummer 73 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([86]) Anlage 14 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7609-7612); vgl. auch Randnummer 74 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([87]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (37614 02007-02008), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02593), Schreiben samt Anlage 15 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Anlage B20 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02094); vgl. auch Randnummer 75 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Instrumente	Austausch von Geschäftsinformationen
	Anreize für die Teams (Prämien!)“ ([89]).

Den anlässlich dieser Zusammenkunft angefertigten Aufzeichnungen zufolge ist unter anderem über eine Obergrenze von [...] (Investitions-)Kosten pro Hektoliter gesprochen worden. Zudem haben Interbrew und Alken-Maes den Stand des „Vision 2000“-Projekts innerhalb der CBB erörtert (vgl. zu diesem Projekt auch ab Randnummer 129) ([90]).

(74) Der Controller von Alken-Maes berichtet während einer internen Sitzung bei Alken-Maes am 15. Mai 1995 über die von Interbrew beabsichtigte Einführung ihrer neuen Preise zum 1. Januar 1996 und gibt dazu Einzelheiten bekannt. Zugleich teilt er mit, Interbrew wolle diesbezüglich zu Alken-Maes Kontakt aufnehmen und eine Sitzung sei für den 18. Mai anberaumt. Ziel ist es offensichtlich, „dieselbe Richtung“ einzuschlagen ([91]). Alken-Maes beschließt darauf, die eigene Preisstudie zu beschleunigen, und am 16. Mai 1995 wird einigen Mitgliedern der Geschäftsleitung von Alken-Maes ein Aktionsplan vorgelegt ([92]).

(75) Der Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes treffen sich am 18. Mai ([93]).

(76) Während einer internen Vorlage der Preisstudie bei Alken-Maes am 12. Juni 1995 heißt es in Bezug auf das neue Preissystem von Interbrew, die „genauen Auswirkungen werden später gemeinsam geprüft. (IB-AM)“ und „Alken-Maes muss die erste Phase ebenfalls bis zum 1. Januar 1996 abgeschlossen haben“. Als eine Voraussetzung für die Umsetzung zum 1. Januar 1996 wird „± auf derselben Wellenlänge wie IB liegen“ genannt ([94]).

(77) Das nächste Treffen zwischen dem Generaldirektor Belgien von Interbrew und dem Generaldirektor von Alken-Maes findet am 30. Juni 1995 in den Geschäftsräumen von Interbrew statt ([95]). Am 4. Juli 1995 führt der CEO von Interbrew ein Telefongespräch mit dem Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone. Aus der vorbereitenden Notiz des Executive Vice-President Western Europe von Interbrew sowie aus dem Bericht des CEO von Interbrew zu dieser Unterredung geht hervor, dass Interbrew der Meinung ist, ihre Absprachen in Belgien eingehalten zu haben ([96]): „Wir haben uns an unsere Absprache in Belgien gehalten (...)“ ([97])

(78) In einer internen Notiz (ohne Anlage) vom 12. Juli 1995 zur „Preisfestsetzung — logistisch“ erklärt der Generaldirektor Belgien von Interbrew: „Ich halte es für angezeigt, diese Preise mit A-M zu erörtern. Wann ist dies möglich? Als Termin wird der 30.08. vereinbart“ ([98]).

(79) Am 28. August 1995 übermittelt der neue Generaldirektor Belgien von Interbrew (zuvor Direktor Food von Interbrew) dem Generaldirektor von Alken-Maes ein Schreiben mit dem folgenden Wortlaut ([99]): „Ich möchte Ihnen und Ihren Mitarbeitern für die Beweise der Sympathie danken, die mir anlässlich meiner Bestellung zum Generaldirektor Belgien zuteil geworden sind. Ich werde bestrebt sein, Ihre von vollem Einvernehmen geprägten Beziehungen zu [dem ehemaligen Generaldirektor Belgien von Interbrew] in demselben Geist fortzuführen.

([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]) Anlage B19 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02091-02093).

([91]) Anlage 39 zum Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 8497).

([92]) Schreiben samt Anlage 39 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7881, 8495-8501); vgl. auch Randnummer 76 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([93]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV23 (Dok. 37614 00547), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02008), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02593), Schreiben samt Anlage 16 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7481, 7508); vgl. auch Randnummer 77 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([94]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV15 (Dok. 37614 00519-00527), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7881); vgl. auch Randnummer 78 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([95]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV24 (Dok. 37614 00548), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02593), Schreiben samt Anlage 17 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7481, 7509), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7881).

([96]) Schreiben samt Anlagen L-15 und L-16 von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 8970, 9046-9051); vgl. auch Randnummer 79 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([97]) „We have respected our deal in Belgium (...)“.

([98]) Anlage 18 zum Schreiben von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7510); vgl. auch Randnummer 80 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([99]) Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV22 (Dok. 37614 8919); vgl. auch Randnummer 81 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Möglichkeiten für eine Gewinn-/Gewinn-Situation entweder direkt oder über eine professionell zu Werke gehende CBB gibt es mehr als genug, und ein umfassender Gedankenaustausch bürgt für Erfolg. Bis zum 1. September."

(80) Also nicht am 30. August, sondern am 1. September 1995 findet das Treffen des ehemaligen Generaldirektors Belgien von Interbrew (im August zum Chief Operating Officer (COO) Europe/Asia Pacific/Africa von Interbrew bestellt), des neuen Generaldirektors Belgien von Interbrew und des Generaldirektors von Alken-Maes statt ([100]). Anlässlich dieser Begegnung werden die „genauen Auswirkungen (...) geprüft" ([101]) (vgl. Randnummer 75). Drei Tage darauf erstattet der Generaldirektor von Alken-Maes dem Controller von Alken-Maes intern Bericht über das Treffen ([102]).

(81) In etwa dieser Zeit geht bei den Brauereien eine Forderung des belgischen Verbands der Großhändler (Belgische Federatie van Distributeurs — „FEDIS") ein. FEDIS verlangt für seine Mitglieder (die Einzelhandelsketten) eine Vergütung pro Kiste sortierten Leerguts („Sortiervergütung") ([103]).

(82) Am 26. Oktober 1995 stimmen Vertreter von Alken-Maes und Interbrew eine Antwort auf die FEDIS-Forderung ab. Auf dieser Sitzung sind der neue Direktor Food und der Invoicing Manager von Interbrew sowie der Marketing-Direktor und der Controller von Alken-Maes zugegen. Interbrew zufolge führten Alken-Maes und Interbrew im Namen der CBB Gespräche mit FEDIS über die Sortiervergütung und hielten in diesem Rahmen auch gemeinsame Beratungen zu diesem Thema ab. Den Aufzeichnungen eines anwesenden Alken-Maes-Mitarbeiters zufolge handelte es sich jedoch nicht um ein Treffen auf der Ebene der CBB, da es heißt, bestimmte Maßnahmen sollten über die CBB veranlasst werden ([104]). Außerdem hat Alken-Maes eingeräumt, sich diesbezüglich mit Interbrew abgestimmt zu haben ([105]). Am 31. Oktober kommen der Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes erneut zusammen ([106]).

4.3.2.4. Zeitraum 1996

(83) Zusammenfassung

1996 beraten die Brauereien eingehend über die Preisgestaltung. Beide Brauereien wollen ein neues System einführen. Die Beteiligten erörtern die Struktur der neuen Preise sowie die bei den Rabatten einzuschlagende Richtung.

(84) Der Generaldirektor Belgien von Interbrew und der Generaldirektor von Alken-Maes erörtern am 10. Januar 1996 erneut die Preisgestaltung ([107]). Alken-Maes hat dazu Folgendes erklärt ([108]):

„Bei seiner Rückkehr hat [der Generaldirektor von Alken-Maes] [dem Controller von Alken-Maes] die Haltung von Interbrew zu der Preispolitik erläutert. [Der Controller von Alken-Maes] notiert, dass ‚bis zum 10. Februar 1996 eine grundsätzliche Einigung erzielt sein muss'. In einer Notiz [des Generaldirektors von Alken-Maes] hält er fest, die Preisstudie solle drei Dimensionen umfassen; logistisch, rein preislich und kaufmännisch. In einer Mitteilung stellt der [Controller von Alken-Maes] einen Aktionsplan für Alken-Maes auf und weist in Bezug auf sämtliche Aspekte der Studie bestimmten Arbeitnehmern die Verantwortlichkeiten zu, um zügig auf die Initiative von Interbrew reagieren zu können. Zudem wird beschlossen (...), die neuen Alken-Maes-Preise frühestens am 1. Januar 1998 auf der Grundlage des Kundenverhaltens im Jahr 1997 einzuführen.

([100]) Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02008), Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02593), Schreiben samt Anlage 19 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (7481, 7511).

([101]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV14 (Dok. 37614 00494-00502).

([102]) Anlage 29 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01937-01939), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7881-7882); vgl. auch Randnummer 82 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([103]) Über die Höhe der Sortiervergütung differieren die Angaben der beteiligten Unternehmen zwischen [...] (Haacht) und [...] (Danone).

([104]) Schreiben und Anlage 40 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7882, 8502-8504).

([105]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7882): Les 26 et 31 octobre, des répresentants d'Interbrew et d'Alken-Maes se rencontrent pour apporter une réponse concerteé à la demande de la FEDIS.

([106]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV25 (Dok. 37614 00549), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02009); vgl. auch Randnummer 84 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([107]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV19 (Dok. 37614 00543), Anlagen 31 und 32 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01942-01952), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02009).

([108]) Schreiben samt Anlage 41 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (37614 7882, 8506-8507) mit Verweis auf die folgenden Dokumente: Anlagen 31 und 32 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 (Dok. 37614 01942-01952), Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokumente AvW12, MV3, MV4 und MV13 (Dok. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

Mit Sicherheit gab es im Januar bzw. Februar noch eine weitere Zusammenkunft zwischen [dem Generaldirektor Belgien von Interbrew und dem Generaldirektor von Alken-Maes]. Die Aufzeichnungen [des Generaldirektors von Alken-Maes] geben einen Überblick über Interbrews Position hinsichtlich der Preisgestaltung, der Rabatte und der Logistik. In einer Notiz vom 15. Februar fasst Unternehmensberater Martichoux eine Unterredung mit [dem Generaldirektor von Alken-Maes] zu den Fortschritten der Preisstudie bei Interbrew zusammen.

Am 1. März legt Martichoux seine Studie Alken-Maes vor, in der es heißt, eine Einigung mit Interbrew über die Preisgestaltung und über den Zeitplan sei möglich. Zugleich präzisiert die Studie, eine Einigung mit Interbrew werde die Einführung eines künftigen Systems vereinfachen. Dieser Vorlage folgt eine weitere am 15. und 16. April 1996.

[Der Generaldirektor von Alken-Maes] nimmt davon Kenntnis, dass Interbrew ihr neues System zum 1. Januar 1997 einführen werde, [der Generaldirektor von Alken-Maes] fordert [den Controller von Alken-Maes] auf, die Implementierung des neuen Systems zu beschleunigen, um es so zum selben Datum einführen zu können" ([109]).

(85) Bei der weiteren Zusammenkunft des Generaldirektors Belgien von Interbrew und des Generaldirektors von Alken-Maes, auf die sich Alken-Maes bezieht (vgl. vorige Randnummer), handelt es sich möglicherweise um das Treffen am 29. Februar 1996 in Leuven. Der COO Europe/Asia Pacific/Africa von Interbrew war dort ebenfalls zugegen ([110]). Einen Tag vor dieser Sitzung, am 28. Februar 1996, hat sich Letzterer in einem Telefongespräch mit dem Directeur Président von Heineken ([111]) noch ausdrücklich auf die Existenz eines „Nichtangriffspakts in Belgien" berufen ([112]).

(86) Am 24. April 1996 findet wiederum eine Sitzung zur Preisgestaltung statt. Anwesend sind der Generaldirektor Belgien und der Direktor Food von Interbrew sowie der Generaldirektor und der Controller von Alken-Maes ([113]). Alken-Maes hat zu diesem Treffen erklärt ([114]):

„Bei dieser Sitzung haben die Teilnehmer die Vorzüge eines ‚tarif hiérarchisé', einer transparenteren Rabattpolitik sowie die logistischen Aspekte der neuen Preisgestaltung erörtert. Alken-Maes befürwortete offensichtlich einen offenen logistischen Preis, während Interbrew nicht auf sämtliche Kunden einen transparenten Preis anwenden wollte. Laut dem vom [Controller von Alken-Maes] angefertigten Sitzungsprotokoll waren die beiden Wettbewerber der Ansicht, der ‚rechtliche Aspekt' müsse unter der Annahme geprüft werden, dass sie am 1. Januar 1997 ‚gemeinsam beginnen würden' und sich die beiden Systeme ‚zu stark ähnelten'. Ein internes Dokument von Alken-Maes vom 6. Mai zur neuen Preisgestaltung nimmt ebenfalls Bezug auf die Gespräche mit Interbrew.

Am 7. Mai beauftragt [der Generaldirektor von Alken-Maes] [den Controller von Alken-Maes], aufgrund einer Vereinbarung zwischen [dem Generaldirektor von Alken-Maes] und [dem Generaldirektor Belgien von Interbrew] Kontakt zu [dem Direktor Food von Interbrew] aufzunehmen. Letzterer hat aufgrund dieser Vereinbarung Alken-Maes aufgefordert, sich

([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; vgl. auch Randnummer 86 der Mitteilung der Beschwerdepunkte."

([110]) Schreiben samt Anlage 25 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7483, 7518); vgl. auch Randnummer 87 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([111]) Anlage zur Antwort von Heineken vom 11. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9946).

([112]) „Non-war agreement in Belgium".

([113]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokumente AvW11, MV5 und FK2-13 (Dok. 37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563), Antwort samt Anlagen 33 und 34 von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 (Dok. 37614 01391, 01953-01965), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02009), Anlagen I.4 und I.5 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02613, 02617).

([114]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7882-7883).

über ihre [Anm. Interbrews] Preise zu informieren. [Der Generaldirektor von Alken-Maes] teilt [dem Controller von Alken-Maes] zudem mit, er solle Interbrews System analysieren, und die Hilfe von Martichoux sei nicht mehr nötig, weil er ‚denselben Rahmen' nutzen und auf Interbrews System zurückgreifen wolle." ([115]).

(87) Dem von Alken-Maes ausgefertigten Sitzungsprotokoll (vgl. vorige Randnummer) zufolge ([116]) besteht der neue Preis, den Interbrew in Anwendung bringen möchte, aus drei Elementen (Art der Rabatte): logistisch, mengenbezogen und individuell (abhängig von den jeweiligen Kunden). Zwischen den Beteiligten besteht offensichtlich in einigen Prinzipien Einvernehmen, beispielsweise darin, dass der Rabatt von der Menge abhängen und der Einkaufspreis für den Horeca-Sektor gleich oder niedriger als [...] (Rabatt stets [...] % höher) sein sollten. Außerdem wurde über die Einteilung der Spezialbiere in Kategorien gesprochen (mit jeweils eigenen Rabatten anstatt eines einheitlichen Rabatts für sämtliche abgenommenen Spezialbiere). Danone hat in ihrer Stellungnahme zur Mitteilung der Beschwerdepunkte darauf hingewiesen, es sei marktpolitisch üblich, dass die Einkaufspreise für die Bierverleger stets [...] % unter den Einkaufspreisen für den Einzelhandel liegen müssen, und zwar wegen der zusätzlichen Leistungen, die die Bierverleger für die Gaststätten erbringen. In ihrer Stellungnahme zur Mitteilung der Beschwerdepunkte bemerkt Interbrew dazu, es habe das Prinzip gegolten, der Einkaufspreis für die Bierverleger müsse stets gleich oder niedriger sein als [...]. [...].

(88) Aufgrund der oben erwähnten Vereinbarung zwischen Interbrew und Alken-Maes treffen sich der Direktor Food von Interbrew und der Controller von Alken-Maes am 30. Mai 1996 in Mechelen ([117]). Im Laufe dieser Zusammenkunft werden die bereits erwähnten Elemente der Preisgestaltung sowie die Art und Weise, wie die Kunden informiert werden sollen, erneut besprochen ([118]). [...].

(89) Einige Dokumente stammen aus der Zeit zwischen dem Treffen am 30. Mai 1996 und dem nächsten (dokumentierten) Treffen am 29. Juli 1996. Alken-Maes hat zu diesen Dokumenten Folgendes erklärt ([119]):

„Am 11. Juni wendet sich Interbrew in einem Schreiben an ihre sämtlichen Kunden, einschließlich Alken-Maes, um sie auf die Einführung der neuen Allgemeinen Geschäftsbedingungen und der neuen Preisgestaltung mit Wirkung vom 1. Januar 1997 hinzuweisen. In einer Vorlage vom 26. Juni bezieht sich Martichoux auf Kontakte zwischen Alken-Maes und Interbrew und analysiert die Haltung, die Alken-Maes in Anbetracht der neuen Interbrew-Konditionen einnehmen solle. Eine interne Notiz von Alken-Maes vom 3. Juli 1996 [des Marketing-Direktors von Alken-Maes] zu den Vorzügen eines ‚Franko'- bzw. eines ‚Abholpreises' nimmt Bezug auf die Stellungnahme [des Direktors Food von Interbrew] zur neuen Preisgestaltung von Interbrew. Am 5. Juli übergibt Martichoux Alken-Maes eine Vorlage zur möglichen Einführung eines ‚Abholpreises'. (...) Am 25. Juli beschließt Alken-Maes, keinen ‚Grundpreis bei Abholung' einzuführen, nachdem Interbrew eben diese Überlegung verworfen hat." ([120]).

([115]) „Lors de cette réunion, les participants discutent des mérites d'un tarif hiérarchisé, d'une politique 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."; vgl. auch Randnummer 88 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([116]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument AvW11 (Dok. 37614 00117-00120); vgl. auch Randnummer 89 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([117]) Antwort samt Anlagen 35 und 36 von Alken-Maes vom 10. Dezember auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01391, 01966-01971), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02010), Anlagen I.4 und I.5 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614, 02613, 02617); vgl. auch Randnummer 90 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([118]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokumente AvW17, 3PS2 und MV7 (Dok. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7883).

([119]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7883-7884) mit Verweis auf die nachfolgenden Dokumente. Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokumente AVW36 (Dok. 37614 00235-00241), MV8 bis 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"; vgl. auch Randnummer 91 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

(90) An dem Treffen vom 29. Juli 1996 nehmen der Direktor Food von Interbrew sowie der Generaldirektor, der Marketing Direktor und der Controller von Alken-Maes teil ([121]). Den Aufzeichnungen von Alken-Maes zu dieser Zusammenkunft zufolge sei es nicht nur um die bereits erwähnte Rabattstruktur gegangen. Ebenso sei über eine Übergangsregelung bei Einführung der neuen Bedingungen gesprochen worden: „Garantie: (...) muss '97 dieselbe Summe sein wie '96 (in absoluten Zahlen)" ([122])

(91) Am 19. September 1996 beschließt Alken-Maes, ihr neues logistisches System zum 1. Juli 1997 einzuführen. Am 27. November 1996 entscheidet Alken-Maes, ihr neues System im Rahmen von Präsentationen zu erläutern, die mithilfe von Martichoux veranstaltet werden. Im Hinblick auf die Zusammenkunft am 19. September wendet sich der Controller von Alken-Maes am 9. Dezember 1996 wegen einiger Fragen von Alken-Maes zur Preisstudie telefonisch an den Direktor Food von Interbrew ([123]).

(92) Am 11. Oktober 1996 übermittelt der COO Europe/Asia Pacific/Africa von Interbrew einem Angehörigen einer der Familien, die Anteilseigner von Interbrew sind, ein Fax. In dem Fax geht es unter anderem um die alltäglichen Beziehungen zu Danone/Kronenbourg/Alken-Maes ([124]): „Wir diskutieren nunmehr seit einem Jahr über konstruktiven Wettbewerb in Belgien. Im Grunde hat sich dort nichts getan. Und möglicherweise sind dafür alle Seiten verantwortlich. Wir werden versuchen, diesen Prozess in der nächsten Woche aufs Neue in Gang zu setzen." ([125])

4.3.2.5. Zeitraum 1997

(93) Zusammenfassung

1997 finden nicht mehr so viele Kontakte statt, vermutlich auch deshalb, weil Interbrew ihre neuen Preise zum 1. Januar eingeführt hat. Letztendlich bringt Alken-Maes ihre neuen Preise entgegen ihrer ursprünglichen Absicht etwas später in Anwendung als Interbrew.

(94) Interbrews neue Preise treten am 1. Januar 1997 in Kraft ([126]).

(95) Der COO Europe/Asia Pacific/Africa und der Generaldirektor Belgien von Interbrew treffen sich am 17. April 1997 in Paris mit dem Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone und dem Generaldirektor von Alken-Maes ([127]).

(96) Der damalige Generaldirektor von Interbrew hat zu dieser Zusammenkunft vom 17. April unter anderem Folgendes erklärt ([128]):

„Es fanden Sitzungen auf höchster Ebene statt (...), denen ich nicht beiwohnte. Nach den Gipfelgesprächen hatten wir ‚Informationsveranstaltungen', bei denen wir alle zugegen waren (General Managers und Managers Food sowie Horeca). (...) Bei dem Treffen am 17.4.97 in Paris handelt es sich lediglich um eine der Informationsveranstaltungen mit Danone [der Generaldirektor der Bier-Sparte von Danone] hat dort Danone vertreten). Wir (‚Belgien' und ‚Frankreich', aber jeder für sich) mussten über Synergien berichten. Auf dieser Sitzung haben wir Geschäftsbereich für Geschäftsbereich die Gewinne und Verluste (Profit & Loss) durchgenommen und systematisch geprüft, wie die Kosten gesenkt und die Rentabilität gesteigert werden können. Themen waren: 1) Produktion; 2) gemeinsame Vertriebsplattformen; 3) Nachlass auf den Preis vor oder nach Verbrauchsteuern (das war auch Thema in der CBB); 4) Marketing und Investitionen in die Werbung (‚share of voice'); 5) Wachstum des Biermarkts und Verfahren zur Mengensteigerung, (...)".

([121]) Antwort samt Anlagen 37 und 38 von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01373, 01383, 01972-01975), Schreiben samt Anlage 42 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7884, 8509-8513); vgl. auch Randnummer 92 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([122]) Anlage 42 zum Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 8512).

([123]) Schreiben samt Anlagen 42 und 44 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7884, 8513, 8528-8530) mit Verweis auf die folgenden Dokumente. Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument AvW19 (Dok. 37614 00150-00153) und Dokument MV17 (Dok. 37614 00532-00541); vgl. auch Randnummer 93 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([124]) Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV18 (Dok. 37614 8844-8845); vgl. auch Randnummer 94 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([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]) Schreiben von Alken Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7884).

([127]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument DvE6 (Dok. 37614 00271), Antwort samt Anlage B25 von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02010-02011, 02115), Anlagen I.1 und I.4 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02595, 02613), Anlage 10 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7443), Schreiben samt Anlage 32 von Interbrew vom 8. Februar 2000 (Dok. 37614 7484, 7525), Schreiben samt Anlage 7 von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 7553, 7589-7592), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7884), Anlage 22 zur Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 9896-9898); vgl. auch Randnummer 97 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([128]) Anlage I.4 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02609-02614), Anlage 10 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7442-7447); vgl. auch Randnummer 98 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

(97) In einer internen Notiz von Alken-Maes vom 25. Juni 1997 wird über die De-facto-Anwendung der von Interbrew zum 1. Januar 1997 eingeführten Preise und die davon festgestellten Abweichungen berichtet ([129]).

(98) In einer weiteren internen Notiz vom 4. August 1997 bewertet Alken-Maes die Situation und verweist auf mögliche Probleme mit dem Verband der belgischen Bierverleger bei Einführung der neuen Preisgestaltung ([130]).

(99) Mit Schreiben vom 1. September 1997 bittet Interbrew ihre Kunden, an der Bewertung ihrer neuen Preisgestaltung mitzuwirken ([131]).

(100) Im Oktober 1997 beschließt Alken-Maes, einen neuen logistischen Preis einzuführen. Bis November 1997 hat Alken-Maes Simulationen für die neue logistische und kaufmännische Preisgestaltung durchgeführt ([132]). Der Controller von Alken-Maes hat erklärt, ab diesem Datum (November 1997) sei die Zusammenarbeit mit Interbrew eingestellt worden ([133]).

4.3.2.6. Zeitraum 1998

(101) Zusammenfassung

Bei einem Treffen Anfang 1998 ziehen Interbrew und Alken-Maes nach einigen Jahren der Zusammenarbeit Bilanz. Speziell wird darauf eingegangen, was seit dem Gentlemen's Agreement vom Oktober 1994 erreicht worden ist. Nach dieser Zusammenkunft beenden Interbrew und Alken-Maes offensichtlich ihre Zusammenarbeit.

(102) Am 1. Januar 1998 führt Alken-Maes ihren neuen logistischen Preis ein. Ab 1. Januar 1999 gilt Alken-Maes' neuer kaufmännischer Preis ([134]).

(103) Am 28. Januar 1998 kommen der kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew und der neue kaufmännische Direktor von Alken-Maes in Anderlecht zusammen. Bei diesem Gespräch geht es um die Entwicklung der Beziehungen zwischen Interbrew und Alken-Maes ([135]). Möglicherweise waren auch der Generaldirektor Belgien und der Direktor Food von Interbrew anwesend ([136]).

(104) Der kaufmännische Direktor Belgien von Interbrew hat zu diesem Gespräch die folgenden Aufzeichnungen angefertigt ([137]):

„1. Themen

1. Organisation Beratung
2. aktuelle Themen

Horeca	(...)
Food	Limburg
	Dosenpreise

3. allg. Themen

2. Gegenmaßnahmen 12. Oktober 1994

— die teuren Angriffe stoppen

— die unproduktiven Ausgaben senken

— den Bierverbrauch ankurbeln

Umgesetzt:

- Rabatte auf Nettoverbrauchssteuern
- PKB-Anpassung [Anm. Publicitair Krediet Bon (Wertbon), vgl. auch Randnummer 147]

Klärung strittiger Fragen

Preisgestaltung

gemeinsame Themen

([129]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument 2PS2 (37614 00318-00320), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7884-7885).

([130]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument 2PS1 (37614 00316-00317), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7885).

([131]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument AvW25 (Dok. 37614 00208-00212), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7885).

([132]) Unter logistischem Preis ist der Teil des Preises zu verstehen, der vom „logistischen Verhalten" der Kunden abhängt und sich auf die der Brauerei entstehenden Kosten bezieht, die mit diesem Verhalten wie beispielsweise zahlreiche kleine oder einige große Bestellungen im Zusammenhang stehen. Der kaufmännische Preis umfasst den Rest des Preises.

([133]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7885); vgl. auch Randnummer 102 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([134]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7885).

([135]) Antwort samt Anlage II von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02011, 02015-02016), Anlage I.3 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02607-02608).

([136]) Anlage 21 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01859), Anlage 12 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7452); vgl. auch Randnummer 105 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([137]) Anlage II zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02015-02016); vgl. auch Randnummer 106 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

- Wartung von Schankanlagen

  gegenseitige Achtung der Bezugsverpflichtungen

  Nichtangriffspakt

- Standardisierung der Verpackungen

nicht umgesetzt

- Regulierung von Investitionen
- Teilnahme anderer Akteure
- Außenwerbung

Horeca-Ziele

‚Achtung von Bezugsverpflichtungen und Lieferungsrechten

Regulierung von Investitionen

Haltung/Aktionen hinsichtlich der Praktiken kleiner Brauereien und ‚Private Labels' (...)' ([138])

3. Horeca-Beratungen

   — jährlich drei formelle Beratungen mit Tagesordnung

   — direkter Kontakt in Bezug auf komplizierte Fragen und Wettbewerb bei nationalen Kunden (...)".

(105) Der damalige kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew hat dazu erklärt ([139]):

> „Bei dem vom 28.1.98 datierten Schriftstück handelt es sich um meine Notizen von einem Treffen zwischen (...) und [...], dem neuen kaufmännischen Direktor (Horeca und Food) von AM. Offensichtlich wusste er nichts von der Vergangenheit. Danach hatte ich keine weiteren Kontakte zu AM, und aus dieser Zusammenkunft hat sich nichts ergeben. Weder AM noch wir standen 1998 noch unter dem Druck von oben, und demzufolge ist nichts mehr geschehen."

Der im Namen von Alken-Maes bei dem Treffen anwesende Vertreter schreibt dazu ([140]):

> „Wie Sie wissen, habe ich gegenüber dem schärfsten Wettbewerber von Alken-Maes immer Vorsicht und Skepsis walten lassen. Die wenigen zitierten Gespräche haben übrigens zu keinem einzigen konkreten Ergebnis geführt."

4.3.3. *Beschreibung des Sachverhalts — zusätzliche Erklärungen*

(106) Neben den Sachverhalten, die bestimmten Treffen oder Ereignissen unmittelbar zugeordnet werden können, haben sowohl Interbrew und einige (ehemalige) Mitarbeiter von Interbrew, die eine wichtige Rolle spielten, als auch Alken-Maes allgemeinere Erklärungen zu den Vorgängen im Zeitraum von 1992 bis 1998 abgegeben.

4.3.3.1. Individuelle Erklärungen

(107) Der Generaldirektor Belgien, später COO Europe/Asia Pacific/Africa, von Interbrew ([141]):

> „Es gab tatsächlich regelmäßig Kontakte und Treffen zwischen ITW und AM/Kronenbourg/Danone. ITW beabsichtigte, mit Blick auf einen Zusammenschluss und/oder eine Übernahme des Danone-Biergeschäfts Goodwill für Danone zu schaffen. Die Strategie beruhte darauf, Gespräche, eine Vielzahl von Gesprächen zu führen und Maßnahmen für einen gemeinsamen Wert abzustimmen.
>
> (...)
>
> Maßnahmen zur Eindämmung der Aggressivität/Kostenexplosion (‚Université de Lille').
>
> Die Initiative ging von AM und mithin von Danone aus. Man wollte in Belgien für ein gewisses Gleichgewicht zu Frankreich sorgen, wo ITW recht schwach war. Offensichtlich wurde Erpressung in Richtung Frankreich betrieben. Wir befürchteten Vergeltungsmaßnahmen in Frankreich. Deshalb wollten wir den ‚Link' zu Frankreich auch strukturell kappen und AM von Danone lösen. Es ging darum: welche Maßnahmen können wir treffen, um der Kostenexplosion gemeinsam Einhalt zu gebieten:
>
> — Investitionen in Gaststätten,
>
> — Werbeaktionen im Food-Sektor.

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

([139]) Anlage I.3 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02607-02608); vgl. auch Randnummer 107 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([140]) Anlage 21 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01859); vgl. auch Randnummer 107 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([141]) Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02586-02590); vgl. auch Randnummer 109 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Dies wurde von den kaufmännischen Abteilungen, jede mit ihrem Gegenpol, befolgt. Wir kamen alle zwei Monate zusammen, um die Fortschritte in den Bereichen zu erörtern.

Wir haben nur bescheidene Ergebnisse erzielt.

Im Horeca-Segment gab es Absprachen über die ‚national accounts' sowie über die Begrenzung von Investitionen, allerdings ist es [dem kaufmännischen Direktor Horeca Belgien] nie gelungen, diese umzusetzen (...).

Im Food-Sektor wurden die Preise vom ([Direktor Food, später Generaldirektor Belgien von Interbrew] und dem [Marketing Direktor von Alken-Maes]) festgelegt, aber auch diese Absprachen sind nie eingehalten worden (...).

Ich persönlich habe mich mit der Preisgestaltung nicht beschäftigt. Gleichwohl weiß ich von Beratungen. Irgendwann wollte man es gemeinsam mit AM durchsetzen, aber sie brachten es nicht zustande. ITW hat dann begonnen, und AM folgte. (...)".

(108) Der kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew ([142]):

„Die Bezeichnung ‚Université de Lille' stand ursprünglich für ein Marktverhalten, bei dem wir uns wie ‚Gentlemen' verhalten sollten. Wettbewerb, aber nichts übertreiben. Viel später bezog sie sich auf die Marktverhältnisse in Belgien im Gleichgewicht zu dem, was in Frankreich geschah."

(109) Der Direktor Food, später Generaldirektor Belgien, von Interbrew ([143]):

„Hinsichtlich der Umsetzung haben wir im Food-Segment viel unternommen, weitaus mehr als im Horeca-Sektor, wo unter dem Strich wenig bis nichts geschehen ist.

Im Food-Sektor gab es Absprachen über:

— Rabatte betreffend Verkaufsförderungsmaßnahmen in Richtung Verbraucher (z. B. 5 + 1 gratis)

— Kaufmännische Angelegenheiten (z. B. Wert des Kupons bei Werbeaktionen)

— Prospekthäufigkeit (z. B. max. 10 Prospekte für Kästen Bier bei GIB).

[Der Marketing-Direktor von Alken-Maes] sprach zudem recht oft von Standardisierung der Verpackungen (gemeinsam zuständig für das Standardisierungsprojekt bei der CBB).

Nichtsdestotrotz sind wir auch mit recht aggressiven Preisen aufgetreten und herrschte speziell ab 1994 ein scharfer Wettbewerb. Den Beweis dafür liefern die Nielsen-Statistiken. (...)".

In Beantwortung eines Ersuchens auf nähere Erläuterung präzisiert er ([144]):

„In dem Zeitraum (Frühjahr '96) (...) haben wir uns um Möglichkeiten zur gezielteren Anwendung unserer kaufmännischen Instrumente bemüht, um unsere Biermenge erneut zu steigern.

Konkrete Absprachen:

— Bei der Werbung für eine ‚multi-pack'-Verpackung (z. B. 6 Flaschen in einem Pack) sollten wir uns auf 5 + 1 gratis anstatt 4 + 2 beschränken [...]. Bei Spezialitäten lag das Minimum bei 3 + 1 (4er Pack);

— Bei Werbeaktionen und Verkostungen unserer Produkte in den Super- und Verbrauchermärkten an Wochenenden (Eröffnungen, Jubiläen) sollten wir lediglich einen Preiskupon in Höhe von 30 BEF (= Preisnachlass an der Kasse) gewähren (...)

— In eben diesem Geist wurde zudem eine strengere Disziplin bei Investitionen in Prospektbeilagen des Vertriebs sowie bei dem Mindestprospektpreis (nicht für Thekenpreise) verlangt. (...). [...]. Außerdem wurde angestrebt, die ohnehin aggressiven Werbeprospektpreise (bis

([142]) Anlage I.3 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 1999 (Dok. 37614 02605-02608); vgl. auch Randnummer 110 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([143]) Anlage I.4 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02610-02614); vgl. auch Randnummer 111 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([144]) Anlage 10 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7443-7447); vgl. auch Randnummer 111 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

zu 249 BEF bei Maes) nicht weiter zurückgehen zu lassen und bei unseren Kunden einen Mindestprospektpreis zu erzielen."

(110) Der früher in der Abteilung Direktvertrieb Belgien tätige Direktor Food von Interbrew ([145]):

„Dem Vernehmen nach gab es regelmäßig Gespräche mit Alken-Maes und telefonische Kontakte. Auf meine Frage, ob dies rechtlich in Ordnung sei, antwortete mir [der Generaldirektor Belgien von Interbrew], dies sei kein Problem. Außerdem wurde mir mitgeteilt, dies hänge mit einer allgemeineren Geschichte in Belgien und Frankreich zusammen (...)."

In Beantwortung eines Ersuchens auf nähere Erläuterung unter der Überschrift „Abstimmung des Food-Plans auf der Ebene der schriftlichen Werbung" ([146]):

„Wie bereits dargelegt, handelt es sich hier um die Prospektauflage (d. h. Anzahl der Prospekte pro Zeitraum), Preisniveaumaßnahmen und Anzahl von Werbegeschenken. Soweit ich mich erinnere ging es meines Wissens '96 um den Werbepreis, '97 um die Prospektzahl, das Preisniveau und die Werbegeschenke."

4.3.3.2. Allgemeine Erklärungen

(111) Interbrew hat eingeräumt, dass folgende Praktiken üblich waren ([147]):

„Gegenseitige Abstimmung mit BSN (später Danone) und/oder Kronenbourg über das Wettbewerbsverhalten und die Zusammenarbeit auf dem belgischen Markt ab etwa März 1993 bis einschließlich Januar 1998 (...):

— abgestimmte Maßnahmen im Horeca-Sektor (Senkung unproduktiver Investitionen, Einschränkung der Werbeausgaben, des Service für Schankanlagen...);

— gegenseitige Achtung von Alleinbezugsvereinbarungen;

— Marktaufteilung betreffend nationale Kunden;

— Vereinbarungen über Werbeaktionen im Einzelhandel;

— Informationsaustausch über die Struktur des neuen Preissystems (1996)." ([148]).

(112) Alken-Maes hat erklärt, Ende 1994 an ([149]):

„einem Nichtangriffspakt, der Senkung der betrieblichen Investitionen im Horeca-Sektor und der Außenwerbung sowie der gegenseitigen Abstimmung der Preise beteiligt gewesen zu sein. Die entsprechende Umsetzung der Vereinbarung sei Gegenstand eines Verfahrens der regelmäßigen Konsultation zwischen den Leitern beider Unternehmen gewesen" ([150]).

„Es gab eine Vielzahl von Zusammenkünften zwischen den Mitarbeitern von Alken-Maes, insbesondere [dem Generaldirektor], bevollmächtigter Direktor zwischen 1992 und 1998, und Mitarbeitern von Interbrew, vornehmlich [den jeweiligen Generaldirektoren], auf denen der Vertrieb und der Absatz von Bier in Belgien miteinander abgestimmt worden sind." ([151]).

([145]) Anlage I.5 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02616-02618); vgl. auch Randnummer 112 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([146]) Anlage 12 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7451-7454).

([147]) Schreiben von Interbrew vom 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]) Schreiben von Alken-Maes vom 27. Dezember 1999 (Dok. 37614 02521-02523), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 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."; vgl. auch Randnummer 114 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

4.4. **Der bilaterale Informationsaustausch zwischen Interbrew und Alken-Maes**

(113) Zusammenfassung

Zahlreiche Dokumente beweisen, dass Interbrew und Alken-Maes monatlich gegenseitig detaillierte Absatzzahlen austauschten ([152]). Alken-Maes und Mitarbeiter von Interbrew haben erklärt, dieser Austausch sei von Interbrew angeregt worden ([153]). Sowohl Interbrew als auch Alken-Maes zufolge hat dieser Informationsaustausch mit Sicherheit Ende 1991 aufgrund einer mündlichen Vereinbarung begonnen. Die dafür zuständigen Kontaktpersonen bei Alken-Maes und bei Interbrew gaben die Daten jeweils telefonisch durch ([154]). Das zwischen Interbrew und Alken-Maes existierende System des Informationsaustauschs war bei der Durchführung der oben (Abschnitt 4.3) beschriebenen Absprachen hilfreich.

(114) Es ist nicht feststellbar, wann der Informationsaustausch genau begonnen hat. Die diesbezüglichen Erklärungen differieren. Obgleich einige Erklärungen darauf hindeuten, dass der Austausch schon 1989 einsetzte ([155]), liegt der Kommission Beweismaterial vor, wonach auf jeden Fall Ende 1991 damit begonnen wurde, Informationen auszutauschen. Interbrew zufolge war es im Dezember 1991, nach Auskunft von Alken-Maes im November 1991. Informationen wurden erstmals zur Entwicklung der prozentualen Anteile von Pils und alkoholfreiem Bier („n. a.") an den Gesamtverkäufen (Horeca und Food zusammen) im November bzw. Oktober 1991 ausgetauscht ([156]).

(115) Ab April 1992 informiert man sich auch gegenseitig über den Mengenabsatz (und nicht mehr nur über die prozentuale Entwicklung) für Pils, alkoholfreies Bier und alkoholarmes („light") Bier. Die Verkäufe werden außerdem nach Vertriebskanal und Verpackungsform aufgeschlüsselt („Food" (Einzelhandel), „trad." (Horeca), „barrels" (Fässer) bzw. „Sonstige" (übrige Verpackungsformen). Am 22. April 1992 werden also bei Interbrew die Zahlen für März 1992 verbreitet ([157]). Später übermittelt man auch die historischen Absatzzahlen für 1991 ([158]).

(116) Zumindest ab Oktober 1992 werden monatlich Informationen zum mengenmäßigen Absatz in allen Segmenten ausgetauscht ([159]). Die Zahlen für September 1992 werden bei Interbrew am 15. Oktober intern verbreitet ([160]). Diese Frist von etwa zwei Wochen zwischen dem Monatsende und dem Austausch von Informationen zu diesem Monat wird bis zur Beendigung des Austauschs eingehalten ([161]).

(117) Ab April 1994 enthalten Interbrews Zahlen nicht mehr die von Interbrew in Lizenz erzeugten und von Dritten verkauften Mengen (hier handelt es sich um die Marken Carlsberg und Tuborg) ([162]).

(118) Ab 1997 wird bei den Zahlen zudem unterschieden zwischen den Eigenmarken der Brauereien und den von ihnen produzierten Hausmarken („Private Labels") ([163]).

(119) Am Montag, dem 8. September 1997, treffen sich der Controller von Alken-Maes und der Marketing Information Manager sowie ein weiterer Marketing-Mitarbeiter von Interbrew und erörtern den Informationsaustausch ([164]). Alken-Maes hat zu dieser Zusammenkunft Folgendes erklärt ([165]):

„(...) am 8. September 1997 hatte [der Controller von Alken-Maes] auf Ersuchen [des Generaldirektors von

([152]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokumente FK2-1 (Dok. 37614 00597), NvHR4 bis NvHR 26 (Dok. 37614 00599-01038), Anlagen 1 bis 11 zur Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01406-01845), Anlagen III und A.1 bis A.3 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02017-02029).

([153]) Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02587) und Anlage 18 zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 07682); Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 07868-07885).

([154]) Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01370-01374), Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01982-01983).

([155]) Anlagen I.5 und I.6 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02615-02622).

([156]) Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01370-01371), Antwort samt Anlage A.1 von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01982, 02022).

([157]) Anlage A.2 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02023-02024).

([158]) Antwort von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01371), Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument NvHR26 (Dok. 37614 01033-01038).

([159]) Pils, alkoholfreies Bier, Light Bier, Tafelbier, Premium Pils, Amber-Bier, Abtei/Trappist, Geuze/Frucht, saures Bier, Weißbier, helles Starkbier, regionales Bier und englisches Bier.

([160]) Anlage A.3 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02025-02029).

([161]) Vgl. Anlage III zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen. Das vom 12. Juli 1999 datierte Dokument bezieht sich auf Informationen zum Juni 1999 (Dok. 37614 02017-02021).

([162]) Antwort samt Anlage 10 von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01371 und 01834).

([163]) Antwort samt Anlage 11 von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01371 und 01842-01845).

([164]) Antwort samt Anlage 40 von Alken-Maes vom 10. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 01373-01374 und 01978).

([165]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7848-7865).

Alken-Maes] ein Treffen mit [dem Marketing Information Manager und einem weiteren Marketing-Mitarbeiter von Interbrew] im Brüsseler Restaurant ‚Le Roy d'Espagne', um zu prüfen, wie der Verkauf von ‚Private Label' am besten in den statistischen Daten berücksichtigt werden kann, die monatlich zwischen Interbrew und Alken-Maes ausgetauscht werden. Bei dieser Zusammenkunft kam zudem das allgemeine Daten-Slicing zur Sprache. [Dem Controller von Alken-Maes] zufolge fand dieses Gespräch nach dem Eintritt Interbrews in den Sektor der ‚Private Label'-Bierherstellung statt. Interbrew wollte die Entwicklung ihres Anteils an den Verkäufen in diesem Sektor verfolgen, von dem sie sich versprach, denselben Marktanteil erreichen zu können wie mit dem Absatz ihrer Eigenmarken." ([166]).

(120) Diversen Dokumenten zufolge ging es in mehreren Telefongesprächen um die Optimierung des Informationsaustauschs ([167]). Bei einem Kontakt Anfang 1999 wurde die weitere Aufschlüsselung der Pilszahlen nach Verpackungsart diskutiert. Anfänglich bestand zwischen den kaufmännischen Direktoren von Interbrew und Alken-Maes darüber Einvernehmen. Diese mündliche Vereinbarung ist allerdings nie umgesetzt worden.

(121) Mit Schreiben vom 5. November 1999 teilte Alken-Maes Interbrew mit, dass wir am 27. Oktober 1999 beschlossen haben, unsere monatlichen Absatzzahlen nicht mehr zu übermitteln ([168]).

(122) Der ehemalige Generaldirektor Belgien von Interbrew hat zum Informationsaustausch unter anderem Folgendes erklärt ([169]):

„Soweit ich mich erinnern kann, wurde dieses System 1992 vom [damaligen Generaldirektor Belgien] eingerichtet. (...) Das Ziel bestand darin, zügiger genauere Informationen sowohl zum Horeca- als auch zum Food-Sektor zu erlangen. (...) Zwar gab es auf dem Markt andere Statistiken, diese aber waren weniger zuverlässig und auch langsamer. (...) Die CBB übermittelte uns ebenfalls Statistiken, das aber nur mit erheblicher Verzögerung, denn sie kamen nur alle drei Monate. Das Zahlenmaterial als solches wurde nie mit AM besprochen. Gleichwohl wurde von Zeit zu Zeit die allgemeine Tendenz kommentiert. Im Rahmen der Absprache mit [dem Président Directeur Général von Danone] lag es in unserem Interesse, uns dem Markt ‚ruhig zu nähern'. Wir sahen uns also diese Zahlen an und fragten uns, weshalb ITW in einem bestimmten Bereich gut dastand und AM weniger gut etc. ...".

(123) Aufgrund weiterer Fragen, die die Kommission Interbrew per Fax vom 21. Januar 2000 übermittelt hat ([170]), wurde diese Erklärung wie folgt ergänzt ([171]). In Beantwortung der Frage, ob der Informationsaustausch dazu diente, die Einhaltung der Absprachen mit Alken-Maes zu kontrollieren, heißt es:

„Nein. Obgleich Kronenbourg darum ersucht hatte, gab es keine Absprachen zu den Marktanteilen. Kontrolle war mithin nicht vonnöten. Das Abgeben allgemeiner Kommentare beinhaltete ebenso wenig, dass aufgrund der Zahlen intern Anweisungen gegeben wurden. Die Kommentare bezogen sich auf die Zahlen. Diese haben jedoch nie Aktionen ausgelöst".

(124) Der Direktor Food, und später Generaldirektor Belgien, von Interbrew hat unter anderem erklärt ([172]):

„Ich wusste von dem System des Informationsaustauschs zwischen ITW und AM. Wir warteten darauf, denn es war praktisch und funktionierte zügig. (...) Wir verarbeiteten die Informationen unter dem Gesichtspunkt einer entsprechenden ‚market intelligence' so exakt wie möglich. Wir kannten unseren Marktanteil in Belgien bis auf eine Stelle nach dem Komma. Die erhaltenen Informationen waren überaus wichtig. Zunächst sahen wir uns diese Zahlen an, dann die der CBB und anschließend die Nielsen-Statistiken (insofern sie vorlagen). Für die Markteinschätzung griffen wir in erster Linie auf diese Dokumente zurück. Entscheidungen haben diese Informationen allerdings

([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." Vgl. auch Randnummer 121 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([167]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument NvHR26 (Dok. 37614 00963-00965).

([168]) Anlage zum Schreiben von Alken-Maes vom 5. November 1999 an die Europäische Kommission (Dok. 37614 01343-01345).

([169]) Anlage I.1 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 an die Europäische Kommission (Dok. 37614 02586-02587); vgl. auch Randnummer 124 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([170]) Fax der Europäischen Kommission vom 21. Januar 2000 (Dok. 37.614 02675-02681).

([171]) Anlage 2 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 an die Europäische Kommission (Dok. 37614 7333-7337); vgl. auch Randnummer 125 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([172]) Anlage I.4 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 an die Europäische Kommission (Dok. 37614 02610-02611); vgl. auch Randnummer 126 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

nicht beeinflusst. Der stärkste Wettbewerber war nicht AM, sondern die ‚Private Labels'. (...)".

(125) Interbrew hat eingeräumt ([173]) dass es „den Informationsaustausch mit Alken-Maes: Gesamtverkaufsmengen auf dem belgischen Markt (Dezember 1991; monatlicher Austausch der Mengen von Pils und alkoholfreiem Bier (ab Anfang 1992). Ab Oktober 1992 bis einschließlich November 1999: monatlicher Austausch von Informationen über alle Segmente (Mengen)" gegeben hat ([174]).

4.5. **Die CBB-Treffen**

(126) Zusammenfassung

In dem Zeitraum von Oktober 1990 bis Juni 1997 fanden zahlreiche Treffen der Arbeitsgruppen statt, auf denen die CBB-Mitglieder die Preisgestaltung und andere kollektive Maßnahmen erörtert haben. Hierbei handelt es sich insbesondere um die Zusammenkünfte der Arbeitsgruppe „Tarifstruktur", auch „Preisstruktur" genannt, und der einzelnen Nachfolgegruppen, nämlich der Arbeitsgruppe „Vision 2000" und des Ausschusses „Marktpolitik". In der Arbeitsgruppe „Vision 2000", dem Ausschuss „Marktpolitik" und den zugehörigen Unterarbeitsgruppen spielen Interbrew und Alken-Maes die Hauptrolle.

(127) Bis August 1993 finden in der CBB-Arbeitsgruppe „Preisstruktur" bzw. „Tarifstruktur" diverse Gespräche statt. Die Arbeitsgruppe tritt 1990 und 1991 rund zehnmal zusammen. 1992 und im ersten Halbjahr 1993 waren die Aktivitäten der Arbeitsgruppe offensichtlich nicht mehr so intensiv ([175]). In dieser Zeit steht der Arbeitsgruppe größtenteils ein Mitarbeiter von Interbrew vor. Alken-Maes ist in der Arbeitsgruppe durch einen Verkaufsdirektor vertreten ([176]).

(128) Auf dem Treffen am 4. August 1993 wird die Arbeitsgruppe „Preisstruktur" in „Vision 2000" umbenannt. Der Arbeitsgruppe gehören der Direktor Food von Interbrew, zwei Mitarbeiter von Alken-Maes, der kaufmännische Direktor von Haacht und ein Mitarbeiter der CBB an ([177]). Während dieser ersten Sitzung unter neuem Namen kommt die Harmonisierung der derzeitigen Preisstrukturen für Lieferungen an den Einzelhandel in Belgien und darüber hinaus zur Sprache. Im Hinblick auf den Horeca-Sektor wird vereinbart, die Rabattberechnung auf dieselbe Art und Weise vorzunehmen wie für den Einzelhandel ([178]).

(129) Auf einer Sitzung der Arbeitsgruppe am 15. Oktober 1993 wird über die Erarbeitung einer Studie unter anderem mit dem Ziel „Einblick in die mögliche künftige Entwicklung der Bierverlegerstruktur und des Horeca-Sektors" sowie „Untersuchung von Ad-hoc-Problemen: — Paralleleinfuhren (...)" diskutiert ([179]). CBB-Dokumente vom 9. und vom 12. November 1993 beschreiben spätere Konzepte des Projekts „Szenario 2000". Als Kontext wird unter anderem genannt:

„2. Öffnung der EWG-Grenzen.

Folge:

— Veränderung der Preisstruktur

— Paralleleinfuhren

— Einmischung aus dem Ausland

3. Professionelle Unterschiede — Belgien im Vergleich zu unseren Nachbarländern (Niederlande und Frankreich)

Ziel des Projekts ist unter anderem der ‚Einblick in die gegenwärtige und künftige Entwicklung des Bierhandels und des Horeca-Sektors in Belgien, um als Brauereien mittelfristig unsere Handelsstrategie entwerfen zu können' ([180])".

(130) Mit der Durchführung des Projekts betraut die CBB letztendlich Arthur D. Little. In der Studie „Szenario 2000" wird der belgische Markt mit dem niederländischen und dem französischen unter anderem auf dem Gebiet der Preise, der Vertriebssysteme, der Investitionen im Horeca-Sektor und der Gewinnspannen der Bierverleger in Belgien, in den Niederlanden und in Frankreich verglichen ([181]).

([173]) Schreiben von Interbrew vom 29 Februar 2000 samt einer vom 28. Februar 2000 datierten Erklärung des Unternehmens (Dok. 37614 7689-7700).

([174]) „Exchanges of information with Alken-Maes: total volumes of sales of beer on the Belgian market (Dezember 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]) Schreiben samt Anlagen 1 bis 30 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Vgl. auch Randnummer 129 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([177]) Vgl. auch Randnummer 130 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([178]) Schreiben samt Anlage 31 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7879, 8065-8067).

([179]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK18 (Dok. 37614 01275-01283).

([180]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK16 (Dok. 37614 01268-01272), Anlage 32 zum Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 8069-8072).

([181]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7879).

(131) Die Arbeitsgruppe „Vision 2000“ betreut das Projekt. Am 17. Januar ([182]), 22. Februar ([183]), 24. Mai ([184]) und 25. August 1994 ([185]) finden in diesem Rahmen Sitzungen der Arbeitsgruppe statt.

(132) Im Protokoll des Verwaltungsrats der CBB vom 21. September 1994 heißt es unter der Überschrift „Vision 2000“: „Der Vorsitzende erinnert daran, dass der Rat im Zuge der Öffnung der Grenzen und in Anbetracht des zunehmenden Parallelhandels entschieden hat, Arthur D. Little mit der Ausarbeitung eines Berichts über die Preisstruktur in Belgien und in unseren Nachbarländern zu betrauen (...)“ ([186]) Am 26. Oktober 1994 wird der Bericht von Arthur D. Little im CBB-Verwaltungsrat eingehend erörtert ([187]).

(133) Verschiedenen Dokumenten zufolge haben Interbrew und Alken-Maes im Kontext ihrer bilateralen Kontakte gemeinsam gehandelt und die Vorteile erkannt, die sich ergeben, wenn Maßnahmen innerhalb der CBB getroffen werden. In einem internen Dokument von Interbrew, in dem über ein Treffen mit Alken-Maes vom 29. August 1994 berichtet wird, heißt es ([188]):

„(...) 3. Wir haben uns darauf verständigt, dass Diskussionen über das Horeca 2000-Projekt von Arthur D. Little ein geeignetes Forum darstellen können, um die Art und Weise sowie die Instrumente zur Senkung der Geschäftskosten im Horeca-Segment zu prüfen (...)“ ([189]).

(134) Weitere Dokumente, die sich speziell auf die Absprachen zwischen Interbrew und Alken-Maes beziehen, weisen ebenfalls auf die Möglichkeiten beider Brauereien hin, ihre gemeinsamen Ziele und Absprachen zum Teil über die CBB umzusetzen ([190]).

([182]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK15 (Dok. 37614 01266-01267).
([183]) Nachprüfung bei der CBB, Dokumente ROK 13 (Dok. 37614 01255) und ROK14 (Dok. 37614 01256-01265).
([184]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK12 (Dok. 37614 01230-01254).
([185]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK10 (Dok. 37614 01222-01224).
([186]) Anlage 12 zur Antwort der CBB vom 24. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02226).
([187]) Anlage 12 zur Antwort der CBB vom 24. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02222).
([188]) Anlage II zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02014), vgl. auch Randnummer (57).
([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 the cost of doing business in Horeca (...)“.
([190]) Anlagen B5, B9 und B11 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066), vgl. auch Randnummern 57 und 65.

(135) Die abschließenden Ergebnisse der „Szenario 2000“-Studie werden der CBB am 22. November 1994 von Arthur D. Little vorgelegt ([191]).

(136) Die Arbeitsgruppe kommt am 12. Dezember 1994 abermals zusammen. Nunmehr dient der Bericht von Arthur D. Little als Diskussionsgrundlage. Zur Sprache kommen unter anderem die Rolle der einzelnen Akteure in der Vertriebskette und die zugehörige Entlohnung/Preisgestaltung sowie die Investitionen in Werbematerial in den Horeca-Verkaufsstellen, die sich nach den Fassbierverkäufen richten sollten ([192]).

(137) Die Arbeitsgruppe „Vision 2000“ trifft sich am 17. ([193]) und am 31. Januar 1995. Auf der letzteren dieser beiden Sitzungen werden verschiedene Untergruppen gebildet, die sich mit sechs konkreten Themen beschäftigen, darunter ([194]):

„(...) 4. Investitionen in Werbeartikel: (Gläser und Untersetzer)

(Vorsitzender: [Manager Horeca von Alken-Maes])

Ziel:

— Verhinderung von Wettbewerb in diesem Bereich

— Harmonisierung

5. Verwaltung von Franko-/Abholpreisen:

(Vorsitzender: [Generaldirektor von Alken-Maes])

Ziel:

— Lage in den Anrainerstaaten

— Entscheidung über die logistischen Vergütungen

— Festlegung von Normen für Spediteure

([191]) Anlage 36 zum Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 8363-8443).
([192]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK8 (Dok. 37614 01214-01216), Nachprüfung bei Interbrew, Dokument MV11 (Dok. 37614 8802-8804).
([193]) Anlage 15 zur Antwort der CBB vom 24. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02493).
([194]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK7 (Dok. 37614 01211-01213), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7880); vgl. auch Randnummer 139 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

6. Investitionen in den Verkaufsstellen:

(Vorsitzender: [kaufmännischer Direktor Horeca Belgien von Interbrew und Manager Horeca von Alken-Maes])

Ziel:

— konkrete Empfehlungen

— Probleme und Möglichkeiten“ ([195]).

(138) Im Hinblick auf die Diskussion auf der Sitzung vom 15. Februar wird am 25. Januar ein allgemeineres Dokument mit dem Titel „Vision“ versandt. Als Ziele der Arbeitsgruppe werden genannt ([196]):

„Bestimmung der Rolle jedes einzelnen Glieds in der Vertriebskette

Festlegung eines Rahmens, der jedem Partner eine korrekte Vergütung im Verhältnis zu der Rolle gewährt, die er tatsächlich spielt (...)“ ([197]).

(139) Im Rahmen von Untergruppe 5 unter dem Vorsitz des Generaldirektors von Alken-Maes wird am 16. Februar 1995, kurz nach der in Randnummer (138) erwähnten Sitzung der Arbeitsgruppe vom 15. Februar 1995, Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly und Moortgat ein Fragebogen zur logistischen Situation der Brauereien zugestellt ([198]).

(140) Die Untergruppe 6, „Investitionen in Verkaufsstellen“, setzt die damals von der Arbeitsgruppe „Preisstruktur“ begonnene Studie zur Harmonisierung der Höhe der Investitionen im Horeca-Sektor fort. Unternehmensberater Opdebeeck wird hinzugezogen ([199]).

(141) Am 30. März 1995 tritt die Arbeitsgruppe „Vision 2000“ abermals zusammen. Aus den Berichten der Untergruppen geht unter anderem hervor, dass die Pläne der Arbeitsgruppe 4 (Investitionen in Werbeartikel) konkreter werden und dass die Arbeiten der Untergruppe 5 vorübergehend eingestellt worden sind, um den Mitgliedern Zeit zum Nachdenken zu lassen ([200]).

(142) Der Stand der Arbeiten in der Arbeitsgruppe „Vision 2000“ wird auf einem Treffen am 18. April 1995 erörtert, bei dem im Namen von Interbrew der Generaldirektor Belgien, der kaufmännische Direktor Horeca Belgien und der Direktor Food sowie im Namen von Alken-Maes der Generaldirektor, der Manager Horeca und der Manager Food anwesend sind ([201]).

(143) Am 7. Juli 1995 trifft sich die Arbeitsgruppe „Vision 2000“ erneut ([202]). Während dieser Sitzung bestätigt die gesamte Arbeitsgruppe die Schlussfolgerungen der Untergruppe 4 (Investitionen in Werbeartikel). Die wichtigste ist die, dass die Brauereien als Norm für Investitionen 60 BEF pro Hektoliter anwenden sollten. Die Arbeiten in der Untergruppe 5 (Verwaltung von Franko-/Abholpreisen) ruhen nach wie vor. In der Untergruppe 6 (Investitionen in Verkaufsstellen) herrscht Einvernehmen über die Grundlage der gemeinsamen Rationalisierung von Investitionen, uneins ist man sich allerdings über das Prozedere.

(144) Neu ist, dass auch über Einschränkungen bei der Außenwerbung nachgedacht wird. Hierzu ist eine gesonderte Untergruppe unter dem Vorsitz des Generaldirektors von Alken-Maes gebildet worden. In dem Bericht heißt es, „die in diesem Dokument vorgeschlagenen Maßnahmen können nur dann getroffen werden, wenn sie mit den belgischen und europäischen Rechtsvorschriften in Einklang stehen“ ([203]).

(145) Im Juli 1995 geht Alken-Maes eine Kopie der vom Direktor Food von Interbrew an die CBB gerichteten Vorlage zu der neuen Geschäftspolitik von Interbrew zu ([204]). Darin werden Interbrews aktuelles Preissystem und seine Nachteile erläutert sowie geschlussfolgert, dass eine neue Preisgestaltung vonnöten sei. Der Vorschlag zielt darauf ab, „Preiswettbewerb auf einer höheren Stufe“ zu erreichen. Zudem wird als Grundvorausset-

([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]) Anlage 15 zur Antwort der CBB auf ein Auskunftsverlangen vom 24. Dezember 1999 (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]) Anlagen 14 und 15 zur Antwort der CBB auf ein Auskunftsverlangen vom 24. Dezember 1999 (Dok. 37614 02490-02513), Schreiben samt Anlage 38 von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614, 7880, 8444-8493); vgl. auch Randnummer 140 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([199]) Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7880).

([200]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK6 (Dok. 37614 01208-01210).

([201]) Anlage B19 zur Antwort von Interbrew vom 23. Dezember 1999 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 02093), vgl. auch Randnummer 73; vgl. auch Randnummer 143 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([202]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument ROK5 (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.“; vgl. auch Randnummer 144 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([204]) Nachprüfung bei Alken-Maes, Dokument MV12 (Dok. 37614 00460-00471), Schreiben von Alken-Maes vom 7. März 2000 (Dok. 37614 7881); vgl. auch Randnummer 145 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

zung für Erfolg genannt, dass „sämtliche belgischen Bierlieferanten einheitlich handeln (CBB)".

(146) Dem damaligen Direktor Food von Interbrew zufolge datierte die unter der vorstehenden Randnummer erwähnte Notiz vom 8. Dezember 1994 und sei nach Gesprächen mit Kunden auch den CBB-Mitgliedern vorgelegt worden. Über diesen Weg habe die Notiz wiederum als Grundlage für die diversen Diskussionen (unter anderem) in den CBB-Ausschüssen gedient ([205]).

(147) Auf der Sitzung des Ausschusses „Marktpolitik" am 9. Januar 1996 bestätigen die Mitglieder abermals, dass die Lieferung von Werbematerial auf der Grundlage der Hektoliterzahl festgelegt worden ist, unabhängig davon, ob es sich um Pils oder Spezialbiere handelt, und dass Ende Februar ein Vorschlag vorliegen wird ([206]). Der damalige kaufmännische Direktor Horeca Belgien von Interbrew hat dazu erklärt ([207]):

> „(...) Pro Hektoliter oder Fass wurde eine Anzahl von Punkten vergeben. Proportional dazu bestand dann Anspruch auf Werbematerial. Auch das wurde in der CBB erörtert. (...)".

Dieses System wurde als „PKB", „Publicitair Krediet Bon" (Wertbon), bezeichnet.

(148) Die nächste Sitzung findet am 12. März 1996 statt. Auf dieser Zusammenkunft wird deutlich, dass die Brauerei Haacht nicht mehr über die Investitionen in den Verkaufsstellen und über die Entwicklung eines diesbezüglichen einheitlichen Berechnungsverfahrens diskutieren möchte. In Bezug auf die Arbeitsgruppe „Außenwerbung" wird in dem Ausschussbericht der Wunsch geäußert, sie möge ihre Arbeit mit Blick auf mögliche Produktivitätssteigerungen wieder aufnehmen ([208]).

(149) Auf der Sitzung am 23. Mai 1996 wird der Stand der Dinge in sämtlichen Arbeitsgruppen abermals behandelt ([209]).

(150) Am 9. September 1996 tritt der CBB-Ausschuss „Marktpolitik" erneut zusammen. Während dieser Sitzung wird ein Überblick über die Forderungen der einzelnen Arbeitsgruppen gegeben. In der Untergruppe „Investitionen in Verkaufsstellen" zeigt sich, dass lediglich zwei der ursprünglich sechs teilnehmenden Brauereien bereit sind, die Arbeiten fortzuführen. Um welche Brauereien es sich handelt, ist nicht bekannt. In Anbetracht der Vorgeschichte ist davon auszugehen, dass es hier Interbrew und Alken-Maes betrifft. Die Frage wird gestellt, ob noch Interesse an der Arbeitsgruppe bestehe oder ob sie aufgelöst werden soll. Zu der Untergruppe „Investitionen in Werbematerial" heißt es, das Projekt sei dem CBB-Verwaltungsrat vorgelegt worden und könne spätestens am 1. Januar 1997 starten. Die für Außenwerbung zuständige Untergruppe kündigt für die nächste Sitzung konkrete Vorschläge an ([210]).

(151) Der CBB-Verwaltungsrat erörtert auf der Sitzung am 18. September 1996 die Forderungen des Ausschusses „Marktpolitik" eingehend ([211]).

(152) Auf dem Treffen am 14. November 1996 diskutiert der Ausschuss „Marktpolitik" abermals die Forderungen der einzelnen Arbeitsgruppen ([212]).

(153) Während der Ausschusssitzung am 5. Februar 1997 werden unter anderem die Vorschläge in Bezug auf die Investitionen im Bereich der Außenwerbung beraten. Ziel sind gemeinsame Normen ([213]).

(154) Dem vorliegenden Material zufolge tritt der Ausschuss „Marktpolitik" am 13. Mai 1997 letztmals zusammen. Während der Zusammenkunft wird mitgeteilt, dass über die Investitionen in Werbematerial eine Entscheidung gefallen sei, Alken-Maes den Gastwirten am 1. Juli 1997 ein Schreiben übermitteln werde und die anderen Brauereien folgen würden. Anschließend sei es nach Ansicht der Teilnehmer nicht mehr nötig, diesen Punkt nochmals auf die Tagesordnung zu setzen.

(155) Hinsichtlich der Probleme, die in den für die Investitionen in Verkaufsstellen und Außenwerbung zuständigen Arbeitsgruppen behandelt werden, wird festgestellt, dass keine Einstimmigkeit erzielt werden kann ([214]).

4.6. **Die „Private Label"-Treffen** ([215])

(156) Zusammenfassung

Es gab einige Treffen, auf denen (auch) die Marktlage für „Private Label"-Bier in Belgien erörtert und Informationen ausgetauscht worden sind. Dass Treffen stattgefunden haben, wird von keinem der Teilnehmer bestritten.

([205]) Anlage 11 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7449); vgl. auch Randnummer 145 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.
([206]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument CD2 (Dok. 37614 01126-01127).
([207]) Anlage I.3 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02608); vgl. auch Randnummer 146 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.
([208]) Nachprüfung bei der CBB, Dokumente CD1 und CD3 (Dok. 37614 01125, 01128-01135).
([209]) Nachprüfung bei der CBB, Dokumente WJ3 (Dok. 37614 01076-01077) und CD4 (Dok. 37614 01136-01141).
([210]) Nachprüfung bei der CBB, Dokumente WJ1, WJ2 (Dok. 37614 1074-1077) und CD7 (Dok. 37614 01151-01155).
([211]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument WJ1 (Dok. 37614 01071-01073).
([212]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument WJ9 (Dok. 37614 01089-01090).
([213]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument CD8 (Dok. 37614 01156-01161).
([214]) Nachprüfung bei der CBB, Dokument WJ6 (Dok. 37614 01082-01084), CD 9 und CD 10 (Dok. 37614 01162-01168).
([215]) Diese Treffen werden erörtert, soweit sie sich auf Lieferungen von „Private Label"-Bier auf dem belgischen Markt beziehen.

Bei den Daten allerdings differieren die Angaben. Diese lassen sich deshalb auch nicht mit absoluter Sicherheit feststellen. Obgleich auch die genaue Anzahl der Treffen nicht eindeutig feststeht, fanden auf jeden Fall mindestens die folgenden vier statt ([216]).

Datum	Teilnehmer	Ort
Herbst/Winter 1997 (wahrscheinlich 9. Oktober 1997)	Interbrew — Direktor Food Alken-Maes — Manager Food Haacht — Marketing- und Food-Direktor Martens — Geschäftsführer	Holiday Inn, Diegem (B)
Frühjahr 1998	Interbrew — Direktor Food Alken-Maes — Manager Food Haacht — Marketing- und Food-Direktor Martens — Geschäftsführer	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Frühjahr 1998 (wahrscheinlich 15. Juni 1998)	Interbrew — Direktor Food Alken-Maes — Manager Food Haacht — Marketing- und Food-Direktor Martens — Geschäftsführer Vertreter von zwei niederländischen Brauereien ([217])	Novotel, Breda (NL)
Sommer 1998 (wahrscheinlich 7. Juli 1998)	Interbrew — Direktor Food Alken-Maes — kaufmännischer Direktor Haacht — Marketing- und Food-Direktor Martens — Geschäftsführer Vertreter von zwei niederländischen Brauereien	Novotel, Breda (NL)

([216]) Anlage I.5 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02615-02618), Anlagen 12 und 13 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7450-7456), Antworten von Alken-Maes vom 5. April 2000 (Dok. 37614 8920-8934), Haacht vom 5. April 2000 (Dok. 37614 8951-8952) und Martens vom 6. April 2000 (Dok. 37614 8953-8954); vgl. auch Randnummer 154 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([217]) Aus Gründen der Vertraulichkeit werden die Namen der beiden niederländischen Brauereien und ihrer Vertreter in dieser Entscheidung nicht genannt.

(157) Der damalige Direktor Food, mittlerweile Generaldirektor Belgien, von Interbrew, der damals den Sitzungen beiwohnte, hat sich zu diesen Treffen wie folgt geäußert ([218]).

„Auch die ‚Private Label'-Brauereien haben sich getroffen. Die Anregung dafür ging [vom Generaldirektor Belgien von Interbrew] und [vom Generaldirektor von Alken-Maes] aus."

„Das erste Treffen fand auf Anweisung [des Generaldirektors Belgien von Interbrew] am 9. Oktober 1997 im Holiday Inn in Diegem statt. (...) Bei den Zusammenkünften wollte man sich einen Überblick über den Markt für ‚Private Label'-Bier in Belgien verschaffen. Die folgenden Angaben wurden gemacht (Beispiel) [Anm. es folgt eine fiktive Tabelle mit Spalten]: Produkt, Menge, Kunde, Art des Vertrags, Brauerei, Preis. Ich bin mir nicht sicher, ob die Informationen in der letzten Spalte tatsächlich ausgetauscht worden sind, gleichwohl war es so beabsichtigt. Das Ziel bestand darin, bei einer neuen Preisanfrage keinen Preiskampf zwischen den vier oben erwähnten Brauereien zu entfachen. Die Brauerei, die den Vertrag besaß, bot ihren Preis an, die anderen gaben ein höheres Angebot ab. (...) Da die Absprachen eingestellt wurden, gab es keine Korrekturen, abgesehen davon, dass Interbrew für einen (1) Aldi-Vertrag nicht mitbot. Den Aldi-Vertrag hatte eine der anderen Brauereien abgeschlossen, wenn ich mich recht erinnere, war es Martens."

„Auf Forderung [des Geschäftsführers von Martens], er besitzt auch Mengenanteile in den Niederlanden, wurde ein Treffen der vier belgischen und der beiden niederländischen Brauereien anberaumt, (...). [Der Geschäftsführer von Martens] war lediglich dann zu weiteren Gesprächen in Belgien bereit, wenn Gleiches für die anderen Märkte geschehe, die Martens mit ‚Private Labels' belieferte, nämlich die Niederlande und Deutschland. Interbrew Belgium handelte hier als Vermittler (...)".

„Die gesamte Sache wurde gestoppt, weil die Teilnehmer sie als zu gefährlich einschätzten."

(158) Sowohl Alken-Maes, Haacht als auch Martens haben erklärt, der Anlass für die Zusammenkünfte sei die Sortiervergütung (d. h. Vergütung für den Einzelhandel für die Leergutbehandlung von Bierkästen) gewesen

([218]) Anlage I.5 zum Schreiben von Interbrew vom 14. Januar 2000 (Dok. 37614 02615-02618) sowie Anlagen 12 und 13 zum Schreiben von Interbrew vom 2. Februar 2000 (Dok. 37614 7450-7456); vgl. auch Randnummer 155 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

sowie nach Angaben von Haacht auch die zunehmende Bedeutung der Hausmarken und die beherrschende Stellung der Großhändler ([219]).

(159) Haacht erklärt:

„der Preisunterschied zwischen den A-Marken und den ‚Private Labels' wurde (...) immer größer, und ein Gedankenaustausch mit einigen Brauereien in den Benelux-Staaten über diesen Lauf der Dinge drängte sich auf".

Zu den Treffen in den Niederlanden:

„(...) wir waren auf dem niederländischen Markt nicht präsent und deshalb nicht wirklich daran interessiert" ([220]).

„Ausgetauscht wurden Informationen zu Kunden, Verpackungen und Mengen. (...) Die auf den Treffen gezogene Schlussfolgerung, zu den bereits niedrigen Abgabepreisen eine entschlossenere Haltung einzunehmen, wurde allerdings nicht umgesetzt, die sich abwärts bewegende Preisspirale ist ja nicht gestoppt."

(160) Erklärungen von Alken-Maes zufolge ([221]) habe „jeder Teilnehmer selbst Kenntnis von den Mengen, der Art der Erzeugnisse und den Herstellern genommen. Im Hinblick auf den niederländischen Markt ist jeglicher Informationsaustausch abgelehnt worden." Zu der letzten der vier Sitzungen: „Es wurde über die Entwicklung des Markts für Hausmarken in den Kaufhausketten gesprochen. Ich [Anm. der kaufmännische Direktor von Alken-Maes ([222])] weiß von diesem Treffen noch, dass zwischen den einzelnen Unternehmen großes Misstrauen herrschte. Ich persönlich kam deshalb zu dem Schluss, dass diese Zusammenkunft sinnlos sei."

(161) Interbrew hat eingeräumt ([223]), an einer „*Vereinbarung über das Preisniveau und über die Aufteilung des ‚Private Label'-Markts (1997-1998)*" beteiligt gewesen zu sein ([224]).

([219]) Vgl. Fußnote 216.
([220]) Ebd.
([221]) Anlagen 3 und 4 zur Antwort von Alken-Maes vom 5. April 2000 auf ein Auskunftsverlangen (Dok. 37614 8930-8934).
([222]) Vgl. auch Randnummer 158 der Mitteilung der Beschwerdepunkte.
([223]) Schreiben von Interbrew vom 29. Februar 2000 (Dok. 37614 7697).
([224]) „Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997-1998)".

5. SCHRIFTLICHE STELLUNGNAHMEN DER BETEILIGTEN ZU DER MITTEILUNG DER BESCHWERDEPUNKTE

5.1. Danone und Alken-Maes

(162) Danone hat in ihrer schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte unter anderem die folgenden Bemerkungen gemacht. Alken-Maes hat mitgeteilt, sich Danones Standpunkt zu eigen zu machen.

5.1.1. *Die bilateralen Absprachen zwischen Interbrew und Alken-Maes*

(163) Die vermeintliche Verbindung zum französischen Markt

Danone verweist zunächst auf den Umstand, dass die Kommission von einer Bedrohung Interbrews in Frankreich durch Danone ausgeht, obgleich sich aus den Unterlagen nicht ergebe, dass die Lage auf dem französischen Markt in dem betreffenden Zeitraum untersucht worden ist. Dadurch sei das Recht Danones auf Verteidigung beeinträchtigt.

(164) In diesem Zusammenhang bestreitet Danone auf jeden Fall, 1994 von Interbrew unter Androhung, Interbrew sonst das Leben auf dem französischen Markt schwer zu machen, gefordert zu haben, 500 000 hl auf Alken-Maes zu übertragen (vgl. Randnummer 53). Danone weist darauf hin, diese Behauptung beruhe ausschließlich auf Erklärungen von Interbrew-Mitarbeitern aus dem Jahr 2000 (vgl. Randnummer 54). Keines der Dokumente von 1994 beweise, dass eine solche Forderung oder Drohung ausgesprochen worden ist. Die Beweiskraft des Heineken-Dokuments, das diese Forderung Danones bestätigen soll (vgl. Randnummer 55), sei Danone zufolge in Zweifel zu ziehen, da der Verfasser und der Kontext dieses Dokuments nicht bekannt sind.

(165) Dass von einer Drohung nicht die Rede sein kann, gehe Danone zufolge auch aus dem Umstand hervor, dass Kronenbourg es nicht vermochte, Interbrew vom Markt zu verdrängen. Außerdem kam Interbrews Spezialbieren, insbesondere Leffe und Hoegaarden, in Frankreich eine große Bedeutung zu. Danone verweist auf den Druck, den sie 1994 auf Alken-Maes ausübte, um in Belgien eine aggressivere Geschäftspolitik zu führen (vgl. Randnummer 58), was Danone zufolge darauf hindeute, dass sie als Wettbewerber agiert habe. Danone merkt an, es sei gerade im Interesse Interbrews gewesen, ihre beherrschende Stellung auf dem belgischen Markt zu behalten (siehe Randnummer 167).

(166) Danone führt an, bei dem Treffen am 11. Mai 1994 habe sich ein Vertreter Danones gegenüber Interbrew dahin gehend geäußert, Interbrew müsse ihren Missbrauch in Belgien einstellen (siehe Randnummer 167), weil sonst in Frankreich schärfer gegen Interbrew vorgegangen werde. Gemeint waren damit die Paralleleinfuhren von Frankreich nach Belgien und eine strikte Anwendung der französischen Lieferverträge (damals wurden nach Angaben von Danone Interbrews Spezialbiere in Gaststätten geduldet, die eine Alleinbezugsvereinbarung mit Kronenbourg abgeschlossen hatten). Die Zahl von 500 000 hl Bier nannte Alken-Maes während eines Treffens mit Interbrew, das aufgrund Alken-Maes' aggressiver Politik stattfand. Diese Zahl stand für die zusätzliche Menge, die Alken-Maes benötigte, um rentabel wirtschaften zu können. Von einer Forderung gegenüber Interbrew, diese Menge auf Alken-Maes zu übertragen, war mithin nicht die Rede. Danone zufolge sei es Interbrew gewesen, die auf dem Treffen mit Danone am 11. Mai 1994 mit Danone über die Stärkung ihrer Position auf dem französischen Markt sprechen und so eine Verbindung zwischen dem belgischen und dem französischen Markt herstellen wollte. Interbrew beabsichtigte, mit der (teilweisen) Übernahme der Bier-Sparte von Danone sowie mit einem effizienten Vertrieb ihrer Spezialbiere ihre Stellung in Frankreich zu festigen. Auf der Sitzung am 11. Mai 1994 habe Danone lediglich ihren neuen Generaldirektor der Bier-Sparte vorstellen wollen.

(167) Die Nichtberücksichtigung von Interbrews missbräuchlicher Ausnutzung ihrer Machtstellung auf dem belgischen Markt

Zweitens sollte Danone zufolge die beherrschende Stellung Interbrews auf dem belgischen Markt berücksichtigt werden. Danone verweist darauf, dass Interbrew in Belgien nicht nur einen Marktanteil von 56 %, sondern auch die bekanntesten Biermarken besitzt: in sechs der acht Biersegmente stammt die meistverkaufte Biermarke von Interbrew. Außerdem habe Interbrew seit 1990 ihre Stellung auf dem Horeca-Markt durch die Übernahme von Bierverlegern gestärkt und dadurch zahlreiche Brauereien beim Vertrieb ihrer Erzeugnisse auf dem Horeca-Markt von Interbrew abhängig gemacht. Danone verweist in diesem Zusammenhang auch auf die internationale Expansion Interbrews seit Anfang der 90er Jahre, infolge der Interbrew derzeit als größte Brauerei Europas und als Nummer 2 auf der Welt gilt. Danone zufolge werde diese internationale Expansion durch die starke Stellung Interbrews auf dem belgischen Markt finanziert. Da Interbrew daran interessiert sei, diese Stellung zu behalten, habe sie Danone zufolge aufgrund der von Alken-Maes seit 1992 betriebenen aggressiven Preispolitik Gespräche mit Alken-Maes angeregt.

(168) Wegen ihrer beherrschenden Stellung konnte Interbrew unter anderem entscheiden, welche neue Preisgestaltung der Sektor in Anwendung bringt. Danone zufolge habe Interbrew das von Alken-Maes angestrebte Preissystem abgelehnt und Alken-Maes konnte nicht umhin, Interbrews Preissystem zugrunde zu legen. Da Interbrew anschließend einseitig entschieden hat, ihr neues Preissystem zum 1. Januar 1997 einzuführen, habe sie Danone zufolge mithin das von ihr gewählte System Alken-Maes auferlegt.

(169) Danone behauptet, Interbrew habe in dem betreffenden Zeitraum ihre Machtstellung missbräuchlich ausgenutzt. Obgleich die Kommission nach Ansicht von Danone anerkenne, dass Interbrew sich dessen schuldig gemacht hat — sie hat ja eine Untersuchung in dieser Sache eingeleitet —, finde dies in der Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Berücksichtigung. Danone hält dies für nicht gerechtfertigt, da der Missbrauch die Beziehungen zwischen Interbrew und ihren Wettbewerbern, darunter Alken-Maes, in dem betreffenden Zeitraum erkläre. Die Kommission habe demzufolge zu Unrecht auf den vermeintlichen Druck hingewiesen, den Alken-Maes und Danone auf Interbrew ausgeübt haben sollen, um das Verhalten auf dem belgischen Markt abzustimmen.

(170) Die missbräuchliche Ausnutzung bestand Danone zufolge unter anderem darin, dass Interbrew den Versuch unternommen hat, Gaststätten, die eine Alleinbezugsvereinbarung mit Alken-Maes geschlossen hatten, zu überreden, diese Vereinbarung zu brechen und Bier zu Verlustpreisen anzubieten. Auf der Sitzung am 24. November 1994 habe Alken-Maes Interbrew (vgl. Randnummer 68) aufgefordert, die missbräuchlichen Praktiken einzustellen, und in diesem Kontext seien Interbrew und Alken-Maes übereingekommen, Alleinbezugsvereinbarungen mit Gaststätten gegenseitig zu achten. Alken-Maes habe die Forderung zur Beendigung des Missbrauchs gegenüber Interbrew mit Schreiben vom 30. Januar 1995 (vgl. Randnummer 72) wiederholt.

(171) Die Preisregelung Belgiens

Danone erklärt drittens, dass die Preisregelung berücksichtigt werden sollte, der zufolge sich die beteiligten Unternehmen eine Preiserhöhung genehmigen lassen mussten. Dadurch waren Danone zufolge die Brauereien im Grunde verpflichtet, Beratungen zu den Preisen bestimmter Biersorten abzuhalten und ihre Kostenstruktur bis ins Detail zu rechtfertigen. Die Brauereien hatten also Kenntnis von der Kostenstruktur und der Preispolitik, über die sie sich völlig zu Recht regelmäßig berieten.

(172) Das Treffen mit dem Verband der Bierverleger am 28. Januar 1993 habe in diesem Kontext stattgefunden, und die Beteiligten seien sich mithin eines Verstoßes gegen die Wettbewerbsregeln nicht bewusst gewesen. Damals überwachte der Staat ja noch immer die Preise, und die Brauereien warteten außerdem auf die Antwort des Wirtschaftsministers auf eine von der CBB angemeldete Preiserhöhung. Wegen der geltenden Preisregelung waren sich Danone und Alken-Maes außerdem des illegalen Charakters des Informationsaustauschs zwischen Interbrew und Alken-Maes nicht bewusst.

(173) Die Anregung ging stets von Interbrew aus

Danone weist ferner darauf hin, dass die Anregung für die diversen Gespräche und Absprachen mit Alken-Maes von Interbrew ausgegangen ist. Im November 1993 regt Interbrew Preiserhöhungen im Einzelhandel an und bittet Danone zufolge Alken-Maes um Unterstützung (vgl. Randnummer 167). Auch das Treffen am 11. Mai 1994 soll auf Initiative von Interbrew (vgl. Randnummer 166) zustande gekommen sein. Interbrew soll ferner 1995 den Anstoß für die Diskussionen mit Alken-Maes über das neue Preissystem gegeben haben ([225]). Zudem verweist Danone darauf, Interbrew habe den Informationsaustausch initiiert ([226]).

(174) Keine Absprachen über Preise oder Marktaufteilung

Danone bestreitet schließlich, dass es von 1993 bis 1998 zwischen Alken-Maes und Interbrew Absprachen über die Preise und die Marktaufteilung gegeben hat. Alken-Maes und Interbrew hätten zwar 1993 und 1994 über das Abbremsen des Preissturzes im Einzelhandel gesprochen, in dem Kontext der Preisregelung könne dies Danone zufolge nicht als eine bilaterale Preisvereinbarung angesehen werden. Die anderen Besprechungen im Jahr 1993 hätten sich nach Angaben von Danone nicht auf die Preise, sondern auf die Begrenzung der betrieblichen Investitionen im Horeca-Sektor bezogen. Danone zufolge sei auf der Sitzung am 9. November 1994 keine Preisabsprache getroffen (vgl. Randnummer 66), sondern von den Beteiligten lediglich festgestellt worden, dass die Verleger den Verbrauchern einen Kasten Jupiler-, Stella- oder Maes-Pils ohne Verlust nicht unter 275 BEF verkaufen können. Gleichwohl gibt Danone zu, dass sich Interbrew und Alken-Maes ab Oktober 1994 in Bezug auf die Vertriebssysteme, speziell den Vertrieb im Horeca-Sektor, in Belgien beraten haben. Danone räumt außerdem ein, dass 1994 im Horeca-Sektor ein Nichtangriffspakt bestand sowie Interbrew und Alken-Maes 1994 Kontakt hatten, um die Investitionen im Horeca-Sektor und auf dem Gebiet der Außenwerbung zu begrenzen. Damals haben Danone zufolge auch die Gespräche über das Horeca-Preissystem begonnen. Sämtliche Besprechungen hatten jedoch nicht zum Ziel oder zur Folge, die Höhe der Preise festzusetzen. 1995 seien Danone zufolge nur die neue Preisgestaltung und nicht die Preise oder Marktaufteilung erörtert worden. Die Gespräche über die Preisgestaltung endeten nach Angaben von Danone im Juli 1996, nachdem Interbrew einseitig beschlossen hatte, ihr neues Preissystem zum 1. Januar 1997 einzuführen. Das Beweismaterial der Kommission für die Zeit ab Juli 1996 liefere Danone zufolge keinen Beweis für eine Fortsetzung der in Rede stehenden Praktiken (vgl. Randnummern 91 bis 105).

5.1.2. *Treffen im Rahmen der CBB*

(175) Danone zufolge seien die politischen Entscheidungen innerhalb der CBB unter der Leitung von Interbrew getroffen worden. In der CBB wurden die Themen erörtert, die Interbrew damals hauptsächlich Sorge bereiteten: Paralleleinfuhren, neues Preissystem und Verringerung der Horeca-Investitionen. Letzteres lag auch im Interesse von Alken-Maes. Danone verweist ferner darauf, dass Interbrew-Mitarbeiter damals in den CBB-Arbeitsgruppen wichtige Positionen innehatten und der damalige Verwaltungsratsvorsitzende von Interbrew zu jener Zeit der CBB vorstand.

5.1.3. *Die „Private Label"-Treffen*

(176) Wie Danone hervorhebt, haben die Beteiligten aufgrund der vom FEDIS gegenüber den Brauereien erhobenen Forderung, eine Sortiervergütung pro Kasten Markenbier (Randnummer 81) zu erhalten, beschlossen, ihre Mengenzahlen auszutauschen, um auf diese Weise auf die FEDIS-Forderung reagieren zu können. FEDIS forderte diese Sortiervergütung nicht für „Private Label"-Biere und erklärte, wegen der geringen Menge an „Private Label"-Bier bestehe die Gefahr des „free riding" nicht. Da diese Menge nach Meinung der Beteiligten höher lag als von FEDIS behauptet und dazu keine zuverlässigen Statistiken vorlagen, beschlossen sie, ihre Mengen- und Preisinformationen auszutauschen. Der Informationsaustausch im Hinblick auf die Preise kann bewirkt haben, dass die Preise nicht noch weiter nachgaben.

(177) Danone zufolge habe es einen Nichtangriffspakt formell nicht gegeben. Selbst wenn ein Nichtangriffspakt stillschweigend bestand, so sei er nach Ansicht von Danone ohne Wirkung geblieben. Außerdem habe man

([225]) Danone verweist in diesem Zusammenhang unter anderem auf die Notiz des Generaldirektors Belgien von Interbrew vom 12. Juli 1995 (vgl. Randnummer 78).

([226]) Danone verweist in diesem Zusammenhang unter anderem auf Erklärungen von Interbrew-Mitarbeitern (vgl. Randnummer 113).

sich keinen vollständigen Überblick über den „Private Label"-Markt verschafft, da die ausländischen Hersteller ihre Mitwirkung verweigerten.

(178) Danone verweist auch in diesem Zusammenhang auf die wichtige Rolle, die Interbrew bei diesen Gesprächen eingenommen hat. So war Interbrew zur Zahlung einer Vergütung in Höhe von [...] BEF bereit, was die anderen Brauereien in eine unhaltbare finanzielle Situation brachte.

5.1.4. *Strafen*

(179) Im Hinblick auf die zu verhängenden Strafen verweist Danone auf die wirtschaftliche Einheit, die sie zu dem Zeitpunkt des Verstoßes mit Alken-Maes bildete. Danone bestreitet nicht, an bestimmten Sitzungen zum belgischen Markt teilgenommen und als Mutterunternehmen von Alken-Maes von bestimmten Sachverhalten, die Alken-Maes zur Last gelegt werden, Kenntnis gehabt zu haben. In Anbetracht der Entscheidungspraxis der Kommission und der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs bedeute das nach Meinung von Danone, dass die Kommission lediglich eine einzige Geldstrafe auferlegen kann, entweder Alken-Maes oder Alken-Maes und Danone gemeinsam.

(180) Unter Hinweis auf die Entscheidungspraxis der Kommission und die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs beruft sich Danone ferner auf die folgenden mildernden Umstände.

(181) Erstens hat Alken-Maes mit Zustimmung von Danone an der Untersuchung mitgewirkt, den Sachverhalt anerkannt und den Informationsaustausch mit Interbrew sofort eingestellt.

(182) Zweitens blieben die Besprechungen ohne Wirkung auf die Marktanteile, die Verbraucherpreise sowie die Art und Weise des Zustandekommens von Brauereiverträgen mit neuen Gaststätten, und es sei nicht bewiesen, dass bestimmte Kunden aufgeteilt worden sind. Die Gespräche über das Preissystem und die Verkaufsförderungspolitik haben sich de facto kaum ausgewirkt. Außerdem zeitigten die „Private Label"-Treffen kein Ergebnis. Außerdem geht Danone zufolge aus den Absatzstatistiken und Marktuntersuchungen für den Zeitraum von 1993 bis 1998 hervor, dass die Gespräche zwischen Interbrew und Alken-Maes ihre Marktanteile und die Preise nicht beeinflusst hätten.

(183) Drittens bezogen sich die Besprechungen nur auf eine begrenzte geografische Region, nämlich Belgien. Ausländische Wettbewerber sind nicht ausgeschlossen worden.

(184) Viertens sollte die in Belgien bis 1. Mai 1993 geltende Preisregelung berücksichtigt werden. Danone verweist in diesem Zusammenhang auf die Entscheidung der Kommission vom 9. Dezember 1998 (in der Sache Griechische Fährschiffe).

(185) Fünftens wird die Krisenlage angeführt, in der sich die fraglichen Praktiken entwickelt haben. Die Nachfrage war rückläufig, es gab Überkapazität, und die Verleger im Einzelhandel übten Druck aus. Über den gesamten Zeitraum, auf den sich die Mitteilung der Beschwerdepunkte bezieht, hat Alken-Maes keinen Gewinn erzielt und somit laut Danone keinen Vorteil aus den Gesprächen mit Interbrew gezogen.

(186) Danone zufolge müsse schließlich berücksichtigt werden, dass Interbrew eine beherrschende Stellung auf dem Markt einnahm und dass Alken-Maes Interbrew davon zu überzeugen versuchte, die missbräuchliche Ausnutzung einzustellen. Alken-Maes war beim Vertrieb ihrer Biere von Interbrew abhängig, und aufgrund dieser Finanzschwäche und Abhängigkeit hat sie Beratungen mit Interbrew abgehalten, um ihre Vernichtung durch Interbrew zu verhindern.

5.2. **Interbrew**

(187) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte befasst sich Interbrew vornehmlich mit den möglicherweise zu verhängenden Strafen. Interbrew führt die folgenden mildernden Umstände an.

(188) Interbrew erklärt, aus den Unterlagen gehe hervor, dass sie anfänglich nicht die Absicht hatte, sich an einem Kartell zu beteiligen. Unter dem Druck von Danone, die drohte, Interbrew in Frankreich zu zerstören, falls sie nicht mit Alken-Maes zusammenarbeite, sah sie sich allerdings zur Zusammenarbeit mit Alken-Maes gezwungen. In diesem Zusammenhang verweist Interbrew auf ihren damaligen Marktanteil von [...] auf dem französischen Markt, der von Danone und Heineken mit Marktanteilen von [...] bzw. [...] beherrscht wurde. Interbrew zufolge sei die Initiative zunächst von Danone ausgegangen, die Interbrews Schwäche auf dem französischen Markt ausnutzte. Außerdem habe es damals zwischen Interbrew und Danone wiederholt Gespräche über eine mögliche (teilweise) Übernahme von Danones Biergeschäft gegeben. Deshalb tendierte man innerhalb von Interbrew dazu, Alken-Maes zu verschonen und so Goodwill bei Danone zu schaffen.

(189) Interbrew zufolge hatten die Absprachen lediglich in begrenztem Maß Einfluss auf den belgischen Markt, obgleich die Gespräche zwischen Danone, Alken-Maes und Interbrew auf hoher Ebene geführt wurden. Interbrew weist darauf hin, dass die Absprachen von den beteiligten Unternehmen nur zum Teil oder gar nicht

umgesetzt worden sind und die Besprechungen im Rahmen der CBB kaum Resultate zeitigten. Die „Private Label"-Treffen beschränkten sich nach Angaben von Interbrew auf den Austausch von Informationen zwischen den Beteiligten und führten nicht dazu, die Gespräche tatsächlich umzusetzen.

(190) Die ermittelte Dauer der Zuwiderhandlungen, fünf Jahre und einen Tag für das bilaterale Kartell und neun Monate für das „Private Label"-Kartell, wird von Interbrew nicht bestritten.

(191) Interbrew beruft sich des Weiteren auf die Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen ([227]) und möchte für eine wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße, wie in Teil C der Mitteilung vorgesehen, auf jeden Fall aber für eine spürbar niedrigere Festsetzung einer Geldbuße im Sinne von Teil D in Betracht kommen, und zwar aus folgenden Gründen:

(192) Erstens führt Interbrew an, dass sie den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht grundlegend bestreitet.

(193) Zweitens habe Interbrew seit November 1999 — anlässlich eines formellen Auskunftsverlangens der Kommission — im Rahmen des vorliegenden Verfahrens eng mit der Kommission zusammengearbeitet, und zwar auf eine Weise, die schon von Anfang an weit über die reine Beantwortung des Auskunftsverlangens hinausging. Die von Interbrew übermittelten Informationen und Dokumente stellten einen wesentlichen Teil der Mitteilung der Beschwerdepunkte dar. Interbrew habe außerdem im Dezember 1999 eine interne Untersuchung eingeleitet und die Kommission über neue Hinweise für wettbewerbsbeschränkende Praktiken unterrichtet. Zudem habe Interbrew das Bestehen des „Private Label"-Kartells angezeigt, bevor die Kommission über diesbezügliche Informationen verfügte.

(194) Drittens habe Interbrew zunächst Zurückhaltung gezeigt, um auf dem belgischen Markt eine Verpflichtung mit Alken-Maes einzugehen, sich allerdings nach den Drohungen Danones, Interbrew auf dem französischen Markt angreifen zu wollen, zur Zusammenarbeit mit Danone und Alken-Maes gezwungen gesehen.

(195) Im Gegensatz zu den Ausführungen in der Mitteilung der Beschwerdepunkte habe Interbrew schließlich sämtliche wettbewerbsrechtlichen Zuwiderhandlungen eingestellt und zudem Maßnahmen getroffen, um solche Verstöße künftig zu vermeiden.

([227]) Siehe Fußnote 23.

5.3. **Haacht**

(196) In Bezug auf das „Private Label"-Kartell bestreitet Haacht den Sachverhalt nicht. Haacht hebt jedoch hervor, dass sich lediglich die ersten beiden Besprechungen ausschließlich auf den belgischen Markt bezogen. Auf der dritten Zusammenkunft sollen die belgischen Brauereien das von ihnen für „Private Label"-Bier etablierte System den beiden anwesenden niederländischen Brauereien erläutert haben, und während der letzten Sitzung sollen lediglich Informationen zum niederländischen Markt ausgetauscht worden sein. Gleichwohl gibt Haacht zu, dass auf allen vier Treffen ein Gedankenaustausch über die Preise in Belgien stattgefunden hat. Haacht schließt sich ferner der Auffassung der Kommission an, dass der Informationsaustausch und die Diskussionen während der Sitzungen als eine Form der Preisabsprache und der Kundenaufteilung anzusehen sind.

(197) Allerdings führt Haacht an, dass die Kaufhausketten im „Private Label"-Sektor schon seit langer Zeit die Preise drücken und die Preise für „Private Label"-Bier zwischen 1990 und 2000 stark nachgaben, während die für Markenbiere von Haacht im selben Zeitraum merklich stiegen. Haacht erklärt ferner, dass sich 1999 das gesamte „Private Label"-Geschäft in Belgien Schätzungen zufolge auf etwa [...] Hektoliter belief. Davon lieferte Haacht ungefähr [...] %. [...].

(198) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße seien Haacht zufolge die folgenden mildernden Umstände zu berücksichtigen. Erstens seien die Absprachen, zumindest was Haacht betrifft, nie umgesetzt worden. Zweitens wurden Haacht zufolge die Besprechungen auf Anregung von Interbrew und Alken-Maes anberaumt, während Haacht lediglich als Mitläufer agiert habe. Drittens sei Haacht als einziges Unternehmen kaum international tätig gewesen und verfügte demzufolge kaum über Erfahrungen mit den Finessen des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft. Außerdem gehörte sie keinem internationalen Konzern mit umfassenden Erfahrungen im europäischen Recht und darauf spezialisierten Abteilungen an. Schließlich führt Haacht an, aktiv mit der Kommission zusammengearbeitet und von sich aus sämtliche angeforderte Informationen übermittelt zu haben, wodurch sich eine Nachprüfung bei ihrem Unternehmen erübrigte.

(199) In Bezug auf die endgültige Geldbuße bemerkt Haacht, der von ihr im „Private Label"-Segment erzielte Umsatz beliefe sich auf höchstens [...] % ihres Gesamtumsatzes. Da die realisierten Gewinne nicht zur Finanzierung anderer Aktivitäten dienten, gebe es nach Ansicht von Haacht keinen Grund, eine mögliche Geldbuße auf der Grundlage des Gesamtumsatzes festzusetzen.

(200) Haacht ist ferner der Meinung, für eine spürbar niedrigere Festsetzung einer Geldbuße im Sinne von Teil D der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen in Betracht zu kommen ([228]), da sie vor Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte mit Schreiben vom 5. April 2000 ausdrücklich bestätigt hatte, dass auf den Sitzungen eine Preisabsprache getroffen worden ist, und sie außerdem den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.

5.4. **Martens**

(201) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geht Martens sowohl auf den Sachverhalt und seine rechtliche Beurteilung als auch auf mögliche Strafen ein.

5.4.1. *Sachverhalt und rechtliche Beurteilung*

(202) Martens verweist darauf, wegen ihres Interesses an „Private Label"-Bier und der innerhalb der CBB fest etablierten Beratungskultur — auch in Bezug auf „Private Label"-Bier — Interbrews Einladung zu den Versammlungen gefolgt zu sein. Martens zufolge sei nicht bewiesen, dass sie andere Erwartungen hegte, als über Veränderungen auf dem Markt informiert zu werden, und deshalb sei davon auszugehen, dass sie kein wettbewerbsbeschränkendes Ziel vor Augen hatte.

(203) Martens zufolge seien auf den Versammlungen keine Absprachen über die Preise und/oder Marktaufteilung getroffen worden. Martens verweist in diesem Zusammenhang auf die Erklärungen von Mitarbeitern von Alken-Maes, Haacht und Interbrew, die der Kommission vorliegen. Martens führt an, lediglich die Interbrew-Erklärung vom 28. Februar 2000 diene als eindeutiger Beweis für das Bestehen von Preisabsprachen. Der Wahrheitsgehalt dieser Erklärung wird von Martens jedoch wegen der Beteiligung Interbrews am Interbrew/Alken-Maes-Kartell und der laufenden Untersuchung der Kommission wegen eines möglichen Verstoßes Interbrews gegen Artikel 82 EG-Vertrag in Zweifel gezogen. Außerdem beweise diese Erklärung lediglich, dass sich vielmehr Interbrew und nicht Martens an solchen Absprachen beteiligte.

(204) Martens gibt zu, dass sie es wegen ihres Interesses an dem Gebiet der Südniederlande für wichtig hielt, den Teilnehmerkreis der Versammlungen insbesondere um niederländische Brauereien zu erweitern.

(205) Martens zufolge gehe aus den Erklärungen der Sitzungsteilnehmer hervor, dass keine Absprachen im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag getroffen worden sind. Ebenso wenig sei nach Ansicht von Martens de facto von einem abgestimmten Verhalten die Rede, da nicht alle dafür geltenden Bedingungen, wie vom Europäischen Gerichtshof in der Rechtssache Hüls ([229]) formuliert, erfüllt sind. Martens zufolge gebe es keine Abstimmung zwischen den Unternehmen, kein darauf aufbauendes Marktverhalten sowie keinen ursächlichen Zusammenhang zwischen beidem. Ebenso wenig hätten die Treffen zum Ziel, den Wettbewerb zu beschränken.

(206) Martens zufolge bewirkten die Treffen keine Änderung des Marktverhaltens der beteiligten Unternehmen, da die Preise auch nach den Zusammenkünften der vier Brauereien sanken und Martens auch nach Juli 1998 potenziellen Kunden weiterhin Angebote für „Private Labels" unterbreitete. Dass Interbrew zugegeben hat, auf ein Angebot für einen Aldi-Vertrag verzichtet zu haben, hält Martens in diesem Zusammenhang für irrelevant, weil nicht klar sei, ob Interbrew Aldi früher je irgendein Angebot unterbreitet hat und es in Anbetracht der dauerhaften Beziehung zwischen Aldi und Martens außerdem unwahrscheinlich sei, dass Interbrew früher an Aldi interessiert war.

(207) Martens beruft sich ferner auf den Europäischen Gerichtshof in der Rechtssache John Deere ([230]), wonach der Informationsaustausch an sich nicht gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstoße.

(208) Unter Hinweis auf die Entscheidung der Kommission in der Sache Zinc Producer Group ([231]) erklärt Martens zudem, die Kommission habe zu Unrecht nicht bewiesen, dass es sich in der vorliegenden Sache um paralleles Preisverhalten handele.

(209) Wegen ihres geringen Marktanteils auf dem relevanten Markt liege Martens zufolge keine spürbare Beeinträchtigung des Wettbewerbs vor. Martens verweist in diesem Zusammenhang auf die Bekanntmachung der Kommission über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die nicht unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen ([232]). Da es sich nicht um eine Vereinbarung handele, können Martens zufolge nicht die Marktanteile sämtlicher Teilnehmer addiert werden.

([228]) Siehe Fußnote 23.

([229]) EuGH 8. Juli 1999, Hüls/Kommission, Rechtssache C-199/92, Slg. 1999, I-4287.

([230]) EuGH 28. Mai 1998, John Deere Ltd./Kommission, Rechtssache C-7/95, Slg. 1998, I-3111.

([231]) Entscheidung 84/405/EWG der Kommission in der Sache IV/30.350 — Zinc Producer Group, ABl. L 220 vom 17.8.1984, S. 27.

([232]) ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 13.

5.4.2. *Strafen*

(210) Da Martens nicht vorsätzlich oder fahrlässig gehandelt habe, ersucht sie die Kommission, keine Geldstrafe zu verhängen. Martens führt an, nicht vorsätzlich gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen zu haben, da ihr nicht bekannt war, dass die Gespräche dazu dienen könnten, den Wettbewerb zu beschränken. Martens beruft sich zudem auf einen entschuldbaren Irrtum oder auf Treu und Glauben auf Seiten von Martens, da die in Rede stehenden Gespräche im Rahmen der CBB-Beratungen stattfanden.

(211) Subsidiär ist Martens unter Hinweis auf die Entscheidung der Kommission in der Sache Fenex ([233]) der Meinung, für eine symbolische Geldbuße in Betracht zu kommen, weil die Teilnahme Martens an den Sitzungen durch Unerfahrenheit gekennzeichnet ist. Martens beabsichtigte nicht, gegen die Wettbewerbsregeln zu verstoßen, und durfte zu Recht darauf vertrauen, dass die Sitzungen im Zusammenhang mit den CBB-Beratungen zu sehen waren.

(212) Subsidiär erklärt Martens außerdem, wegen der folgenden Umstände für eine niedriger festgesetzte Geldbuße in Betracht zu kommen: wirksame Preisabsprachen seien nicht getroffen worden, und die Sitzungen hätten nicht der Wettbewerbsbeschränkung gedient. Außerdem sei die wirtschaftliche Machtstellung von Martens nicht groß genug, um dem Wettbewerb erheblichen Schaden zuzufügen. Verwiesen wird zudem auf die fehlenden rechtlichen und ökonomischen Kenntnisse bei Martens als kleinem Akteur, der keiner starken Wirtschaftseinheit angehört. Martens zufolge seien auch das spezielle Gewicht und der tatsächliche Einfluss von Martens' widerrechtlichem Verhalten auf den Wettbewerb zu berücksichtigen.

(213) Martens beruft sich auf die folgenden mildernden Umstände. Martens erklärt, keine aktive Rolle gespielt, sondern unter der Leitung von Interbrew an den Sitzungen teilgenommen zu haben. Zudem hätte die Zuwiderhandlung keine oder nur unbedeutende wettbewerbsbeschränkende Folgen gehabt und hätten die Sitzungen das Marktverhalten nicht geändert. Den Verbrauchern sei kein Schaden entstanden, da die Preise auch nach den Sitzungen sanken. Martens hebt hervor, aus den Sitzungen keinen Vorteil gezogen zu haben, was bei der Festsetzung der Geldbuße von Bedeutung sei, da die Kommission gemäß dem XXI. Bericht über die Wettbewerbspolitik den erzielten finanziellen Vorteil als Grundlage für die Festsetzung der Geldbuße heranziehen kann. Martens verweist zugleich auf ihre Mitwirkung während des Verwaltungsverfahrens; sie habe nicht nur auf das Auskunftsverlangen der Kommission geantwortet, sondern vielmehr nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte weitere Dokumente übermittelt. Außerdem habe Martens in einer Weise mit der Kommission zusammengearbeitet, die den Fortgang dieses Verfahrens beschleunigt hat. Martens führt ferner aus, eine Geldbuße könne ihre finanziellen Möglichkeiten übersteigen. Abschließend bemerkt Martens, es handele sich um eine kurzzeitige Zuwiderhandlung, die beendet war, bevor die Kommission ihre Untersuchung eingeleitet hat.

(214) Martens ist auf jeden Fall der Meinung, für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße im Sinne von Teil D der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen in Betracht zu kommen ([234]), da Martens stets an der Untersuchung durch die Kommission mitgewirkt hat und die Zuwiderhandlung zu dem Zeitpunkt der Untersuchung durch die Kommission eingestellt hatte. Außerdem habe Martens in dem Kartell keine aktive Rolle gespielt.

6. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

6.1. Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag

(215) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

6.2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

(216) Die Verbotsklausel des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag bezieht sich auf Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen.

([233]) Entscheidung 96/438/EG der Kommission vom 5. Juni 1996 in der Sache IV/34.983 — Fenex, ABl. L 181 vom 20.7.1997, S. 28.

([234]) Siehe Fußnote 23.

(217) Nach ständiger Rechtsprechung reicht es für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag aus, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten ([235]).

(218) Die Vereinbarung bedarf nicht der Schriftform. Es bestehen keine Formvorschriften, und auch Vertragsstrafen oder Durchführungsmaßnahmen sind nicht zwingend vorgeschrieben. Das Bestehen einer Vereinbarung kann unmittelbar oder mittelbar aus dem Verhalten der Parteien abzuleiten sein.

(219) Artikel 81 EG-Vertrag stellt den Begriff „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen" neben die Begriffe „Vereinbarungen zwischen Unternehmen" oder „Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen", um durch seine Verbotsvorschrift eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrags im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt ([236]).

(220) Die Kriterien der „Koordinierung" und der „Zusammenarbeit" verlangen nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen „Plans"; sie sind vielmehr im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Es ist zwar richtig, dass dieses Selbständigkeitspostulat nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Mitbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht ([237]).

(221) Somit kann ein Verhalten auch dann als „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise" eingestuft werden, wenn sich die Partner vorher nicht über einen gemeinsamen Plan für ihr Marktverhalten geeinigt haben, sondern lediglich Absprachen getroffen oder sich an Absprachen beteiligt haben, die die Koordinierung ihrer Geschäftspolitik erleichtern ([238]).

(222) Auch wenn sich aus Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ergibt, dass der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise über die Abstimmung zwischen den Unternehmen hinaus ein dieser entsprechendes Marktverhalten und einen ursächlichen Zusammenhang zwischen beiden voraussetzt, gilt vorbehaltlich des den betroffenen Unternehmen obliegenden Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattgefunden hat. Eine abgestimmte Verhaltensweise fällt selbst dann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, wenn auf dem Markt keine wettbewerbswidrigen Wirkungen eintreten ([239]).

(223) Insbesondere im Fall einer komplexen Zuwiderhandlung, die über längere Zeit praktiziert wurde, besteht für die Kommission nicht die Notwendigkeit, diese ausschließlich als den einen oder anderen Typ rechtswidrigen Verhaltens einzustufen. Die Begriffe „Vereinbarung" und „abgestimmte Verhaltensweise" sind variabel und können sich überschneiden. Realistisch gesehen, kann es sogar unmöglich sein, eine derartige Unterscheidung zu machen, da eine Zuwiderhandlung gleichzeitig die Charakteristika beider Typen verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während bei isolierter Betrachtung einige der Einzelakte kaum eher dem einen als dem anderen Typ zugerechnet werden können. Aus analytischer Sicht wäre es gleichwohl künstlich, dieses durch ein einziges Ziel gekennzeichnete kontinuierliche gemeinsame Verhalten in mehrere selbständige Zuwiderhandlungen zu zerlegen. Ein Kartell kann folglich gleichzeitig eine Vereinbarung und eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise beinhalten ([240]).

(224) Gemäß dem PVC-II-Urteil des Gerichts erster Instanz ([241]) „kann von der Kommission nicht verlangt werden, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden".

([235]) Siehe u. a. EuGeI, 20. April 1999, Limburgse Vinyl Maatschappij NV u. a./Kommission (PVC II), verbundene Rechtssachen T-305/94 usw., Slg. 1999, II-0931, Randnr. 715.

([236]) EuGH, 14. Juli 1972, Imperial Chemical Industries/Kommission, Rs. 48-69, Slg. 1972, 0619, Randnr. 64.

([237]) EuGH, 16. Dezember 1975, Suiker Unie u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen 40 bis 48/73 usw., Slg. 1975 Seite 1663; EuGeI, 12. Juli 2001, Tate & Lyle u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen T-202/98, T-204/98 und T-207/98, noch nicht veröffentlicht.

([238]) Siehe auch EuGeI, 17. Dezember 1991, Hercules/Kommission, Rs. T-7/89, Slg. 1991, II-1711, Randnr. 255.

([239]) Urteil in der Rechtssache Hüls, a.a.O., Randnrn. 161—163.

([240]) Urteil in der Rechtssache Hercules, a.a.O., Randnr. 264.

([241]) Urteil in der Rechtssache Limburgse Vinyl Maatschappij, a.a.O., Randnr. 696.

(225) In seinem Urteil in der Rechtssache Anic ([242]) bekräftigt das Gericht, dass nach den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ein Verstoß nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem fortlaufenden Verhalten bestehen kann.

(226) Ein komplexes Kartell kann also als eine einzige während des gesamten Zeitraums seines Bestehens andauernde Zuwiderhandlung betrachtet werden. Die Vereinbarung kann sich von Zeit zu Zeit verändern, oder ihre Mechanismen können angepasst oder verstärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Charakterisierung wird durch die Möglichkeit, dass eine oder mehrere Einzelakte einer Reihe von Handlungen oder eines fortlaufenden Verhaltens auch für sich genommen einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen können, nicht berührt.

(227) Auch wenn ein Kartell auf einem gemeinsamen Verhalten beruht, kann jeder, der an der Vereinbarung teilnimmt, seine eigene spezifische Rolle spielen. Einer oder mehrere Teilnehmer können eine vorherrschende Rolle spielen. Die Tatsache, dass es zu internen Konflikten und Rivalitäten und sogar zu Betrug kommen kann, ändert nichts daran, dass eine Absprache, deren Teilnehmer konsequent ein gemeinsames Ziel anstreben, eine Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt.

(228) Ein Unternehmen, das sich durch eigene Handlungen, die den Begriff von auf ein wettbewerbswidriges Ziel gerichteten Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag erfüllten und zur Mitwirkung an der Verwirklichung der Zuwiderhandlung in ihrer Gesamtheit bestimmt waren, an einer solchen Zuwiderhandlung beteiligt hat, ist für die ganze Zeit seiner Beteiligung an der genannten Zuwiderhandlung auch für das Verhalten verantwortlich, das andere Unternehmen im Rahmen der Zuwiderhandlung an den Tag legten. Dies ist dann der Fall, wenn das betreffende Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste oder es vernünftigerweise vorhersehen konnte sowie bereit war, die daraus erwachsende Gefahr auf sich zu nehmen ([243]).

6.3. **Art der Zuwiderhandlungen in der vorliegenden Sache**

(229) In der vorliegenden Sache geht es um zwei Zuwiderhandlungen, die deutliche Unterschiede aufweisen. Dabei handelt es sich zum einen um den Komplex der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen und/oder der Vereinbarungen zwischen Interbrew und Alken-Maes/Danone, welche nicht im Rahmen der Confederatie der Brouwerijen van België (Vereinigung belgischer Brauer — CBB) erfolgten (im Folgenden: das Interbrew/Alken-Maes-Kartell), und zum anderen um den Komplex der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Interbrew, Alken-Maes, Haacht und Martens im Zusammenhang mit dem „Private Label"-Bier (im Folgenden: das „Private Label"-Kartell).

6.3.1. *Das Interbrew/Alken-Maes-Kartell*

(230) Das Interbrew/Alken-Maes-Kartell beinhaltet eine breite Palette von wettbewerbswidrigen Absprachen und Abstimmungen.

(231) Bilaterale Kontakte zwischen Interbrew und Alken-Maes bestehen seit spätestens November 1992 (siehe Randnummer 43). Um dieselbe Zeit (Oktober 1992) herum vereinbaren die beiden Unternehmen auch, einander im Rahmen eines Informationsaustauschs über die Absatzzahlen in allen Biersegmenten zu unterrichten (siehe Randnummern 116 und 125). Spätestens seit Januar 1993 wurden Absprachen über die Einzelhandelspreise getroffen (siehe Randnummern 44 und 49). Im März 1993 ist Interbrew bezüglich der Ausweitung der Zusammenarbeit (das „Université de Lille"-Projekt) u. a. wegen des Risikos wettbewerbsrechtlicher Verfahren offensichtlich noch unschlüssig (siehe Randnummer 45). Interbrew setzt im zweiten Halbjahr 1993 die Diskussion über die Anhebung der Einzelhandelspreise mit einem großen Einzelhändler fort und möchte Alken-Maes einbeziehen (siehe Randnummern 49 und 50). Zu diesem Zeitpunkt ist die belgische Preisregelung für den Biersektor nicht mehr in Kraft (siehe Randnummer 10).

(232) Offenbar ändert Interbrew 1994 auf Druck von Danone ihre Haltung zur Ausweitung der Zusammenarbeit. Bei einem Treffen im Mai 1994 setzt Danone Interbrew unter Druck, indem Danone eine Beziehung zwischen dem Verhältnis der beiden Unternehmen auf dem belgischen Markt und ihrem Verhältnis auf dem französischen Markt herstellt. Anders als auf dem belgischen Markt, wo Interbrew über einen großen und Alken-Maes über einen kleineren Marktanteil verfügt, ist Interbrew 1994 auf dem französischen Markt, auf dem Danone und Heineken mit Marktanteilen von rund [...] % bzw. [...] % vertreten sind, mit einem Marktanteil von rund [...] % im Vergleich zu diesen das kleinste Unternehmen. Die Botschaft von Danone lautet: Wenn Interbrew Alken-Maes auf dem belgischen Markt nicht hilft — es ist die Rede von einer Übertragung von 500 000 Hektolitern

([242]) EuGH, 8. Juli 1999, Kommission/Anic Partecipazioni SpA, Rechtsache C-49/92 P, Slg. 1999, I-4125, Randnr. 81.
([243]) Urteil in der Rechtssache *Anic*, a.a.O., Randnr. 83.

— damals 4,7 % des gesamten Bierkonsums in Belgien ([244]) — kann Danone (gemeinsam mit Heineken) Interbrew auf dem französischen Markt das Leben schwer machen (siehe Randnummern 53 und 54).

(233) Die Behauptung von Danone, es könne nicht die Rede davon sein, dass man von Interbrew mit der Drohung, das Unternehmen in Frankreich zu vernichten, die Übertragung von Hektolitern gefordert habe, ist nicht stichhaltig, weil nicht nur aus persönlichen Erklärungen von Interbrew-Mitarbeitern (siehe Randnummer 54), sondern auch aus einem Dokument von Heineken NV deutlich wird, dass diese Forderung bestanden hat (siehe Randnummer 55). Die Kommission teilt nicht die Ansicht von Danone, das Dokument von Heineken NV sei nicht beweiskräftig, weil Name und Datum fehlen. Denn in dem förmlichen Auskunftsverlangen vom 14. April 2000 bittet die Kommission um ein Dokument, das während der Untersuchung bei Heineken NV im März 2000 in der mittleren Schreibtischschublade eines namentlich genannten Verwaltungsratsmitglieds von Heineken NV gefunden und von der Kommission mit der Kodenummer A5.2 versehen wurde. Bei der von Heineken NV übermittelten Kopie handelt es sich um das angeforderte Dokument, da es mit derselben Kodenummer versehen und der Fundort angegeben ist ([245]). Die Herkunft des Dokuments steht somit fest. Dass dieses Dokument außerdem vertrauliche Angaben enthält, die für die Beteiligten nicht zugänglich sind, tut seiner Beweiskraft keinen Abbruch.

(234) Dass Interbrew die Drohung von Danone ernst genommen hat, wird an ihrer veränderten Haltung gegenüber der Ausweitung der Zusammenarbeit mit Alken-Maes nach dem Monat Mai 1994 deutlich (siehe Randnummer 56). Die von Danone für die Änderung der Haltung von Interbrew vorgebrachten Erklärungen sind nicht überzeugend. Es sei daran erinnert, dass Interbrew und Alken-Maes bis 1994 ausschließlich Absprachen über die Einzelhandelspreise getroffen haben und dass Interbrew u. a. deshalb zögerte, die Zusammenarbeit mit Alken-Maes auszuweiten, weil man glaubte, dies als Marktführer nicht nötig zu haben (siehe Randnummern 45 und 50). Die Behauptung von Danone, Interbrew habe ein Interesse daran gehabt, ihre Stellung auf dem belgischen Markt zu behalten, und deshalb aufgrund der aggressiven Preispolitik von Alken-Maes die Initiative für einen Nichtangriffspakt ergriffen, ist nicht dazu angetan, eine andere Schlussfolgerung nahe zu legen. Aus den Unterlagen wird nämlich ersichtlich, dass Interbrew Alken-Maes deutlich zu verstehen gegeben hat, dass man auf dessen Preisaktionen reagieren werde. Danone hat selbst angegeben, dass Alken-Maes letztendlich von ihrer aggressiven Preispolitik abgelassen hat, weil sie sich lediglich zu ihrem eigenen Nachteil auswirkte, da sich Interbrew dieser Preispolitik anschloss. Die Behauptung von Danone, das Treffen vom 11. Mai 1994 habe einzig und allein dem Ziel dienen sollen, ihren neuen Generaldirektor für den Geschäftsbereich Bier vorzustellen, ist nicht plausibel, da dieser den Chief Executive Officer von Interbrew schon Anfang 1994 kennen gelernt hatte (siehe Randnummer 52).

(235) An dieser Ansicht hätte auch eine detailliertere Untersuchung der französischen Biermärkte nichts ändern können. Zum einen ist die Erklärung des ehemaligen Generaldirektors für den Geschäftsbereich Bier von Danone ([246]), der zufolge Danone in Frankreich nur über einen Marktanteil von 16 % verfügte, nicht korrekt. Aus einem Dokument von Danone aus dem Jahr 1995 wird nämlich ersichtlich, dass der Marktanteil von Kronenbourg in Frankreich 1994 bei [...] % lag ([...] % auf dem Einzelhandelsmarkt und [...] % im Horeca-Sektor) ([247]). Außerdem gilt es nicht nur als hinreichend bewiesen, dass Danone von Interbrew mit der Drohung, Interbrew in Frankreich zu vernichten, die Übertragung von Hektolitern auf Alken-Maes gefordert hat. Interbrew hat diese Drohung obendrein ernst genommen: Zwar ist Interbrew der Forderung, 500 000 Hektoliter auf Alken-Maes zu übertragen, nicht nachgekommen, doch hat sich Interbrew sehr wohl dazu bereit gefunden, von diesem Zeitpunkt an die Absprachen mit Alken-Maes auszudehnen und nicht mehr nur auf den Austausch von Informationen und Absprachen über die Einzelhandelspreise zu beschränken. Eine Untersuchung des französischen Marktes hätte deshalb an der Schlussfolgerung, dass Danone Interbrew erfolgreich unter Druck gesetzt hat, nichts ändern können. Selbst wenn sich bei einer derartigen Untersuchung herausgestellt hätte, dass Danone diese Drohungen nicht hätte in die Tat umsetzen können, kann auf der Grundlage der einschlägigen Dokumente, über die die Kommission verfügt, jedenfalls an der Schlussfolgerung festgehalten werden, dass Danone erfolgreich versucht hat, Interbrew unter Druck zu setzen.

(236) Die Übertragung dieser Absatzmenge hat letztendlich nicht stattgefunden (siehe Randnummern 57 und 58), doch schlossen die Parteien im Juli 1994 sehr wohl einen Waffenstillstand (siehe Randnummer 56), der am 9. November 1994 in ein umfassendes Gentleman's Agreement unter dem von Interbrew schon vorher verwendeten Decknamen „Université de Lille" führen sollte. In der Folge beschränkten sich die Kontakte zwischen Interbrew und Danone/Alken-Maes nicht länger auf die Preise im Einzelhandel und die Zurückführung der kommerziellen Investitionen im Horeca-Sektor,

([244]) Siehe Anlage I zu dieser Entscheidung.

([245]) Auskunftsverlangen vom 14. April 2000 (Dok. 37614 9723) und Antwort von Heineken vom 11. Mai 2000 (Dok. 37614 9947).

([246]) Anlage zur Antwort von Danone auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([247]) Anlage L-7b zum Schreiben von Interbrew vom 28. Februar 2000 (Dok. 37614 8996-9025).

sondern wurden enorm ausgeweitet. Die im November 1994 geschlossene Vereinbarung beinhaltete u. a. einen allgemeinen Nichtangriffspakt, Absprachen über die Preise und die Verkaufsförderung im Einzelhandel, die Aufteilung von Kunden im Horeca-Sektor (anfänglich beschränkt auf den „klassischen" Horeca-Sektor ([248])), indem an der damals bestehenden Situation festgehalten wurde, Absprachen über Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor sowie Absprachen über ein neues Preisgestaltungssystem für die Abnehmer sowohl im Horeca-Sektor als auch im Einzelhandel (siehe Randnummern 58 bis einschließlich 68).

(237) Bei der Zusammenkunft vom 9. November 1994 zwischen Interbrew und Alken-Maes wurde nicht nur das Gentleman's Agreement „Université de Lille" ganz allgemein bestätigt, sondern stand gleichzeitig eine Preisabsprache im Einzelhandel auf der Tagesordnung (siehe Randnummer 66). Danone bestreitet, dass während dieser Sitzung eine Absprache über die Einzelhandelspreise getroffen wurde (siehe Randnummer 174). Die handgeschriebenen Notizen „J = SA = A–M = 275,-" (siehe Fußnote 79) sollen sich laut Danone auf die Feststellung von Alken-Maes und Interbrew beziehen, dass die Vertragshändler einen Kasten Pils (Jupiler, Stella und Maes) nicht für unter 275 BEF an die Verbraucher verkaufen konnten, ohne einen Verlust zu machen. Diese Behauptung von Danone ist jedoch nicht überzeugend. Aus dem Kontext lässt sich nicht herleiten, dass die Brauereien die von den Vertragshändlern praktizierten Preise (unter dem Aspekt der Gewinnmöglichkeiten) beobachteten. Vielmehr befinden sich die handgeschriebenen Notizen hinter dem Satz „Prizen in de detailhandel vast te stellen" ([249]). Außerdem handelt es sich bei der Besprechung vom 9. November 1994 um die Fortsetzung früherer Besprechungen vom Oktober 1994, bei denen es bereits über um Festsetzung der Preise im Einzelhandel ging (siehe Randnummern 60-65).

(238) Das Gentleman's Agreement vom November 1994 fällt mehr oder weniger mit der Vorlage eines von der CBB in Auftrag gegebenen Berichts der Unternehmensberatungsfirma Arthur D. Little über den belgischen Biermarkt am 22. November 1994 zusammen (siehe Randnummer 135). Interbrew und Alken-Maes verabreden, dass der Teil der Vereinbarung, der sich auf Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor bezieht, innerhalb der CBB ausgearbeitet werden kann (Randnummern 59 und 66). Dies geschieht im Rahmen der Arbeitsgruppe „Vision 2000", und insbesondere der im Januar 1995 eingerichteten Untergruppen Investitionen in Werbeartikel, Verwaltung von Franko-/Abholpreisen (die Aktivitäten dieser Untergruppe wurden recht schnell nach deren Bildung eingestellt), Investitionen in Verkaufsstellen sowie der später eingesetzten Untergruppe Außenwerbung.

(239) In den Folgejahren (bis Januar 1998) wird mit der Umsetzung des Gentleman's Agreement fortgefahren. Es finden regelmäßig Beratungen zwischen Interbrew und Alken-Maes und ab und zu auch mit Danone statt, bei denen der Stand der Dinge besprochen wird. 1995 wird die Absprache über die Aufteilung von Kunden auf dem Horeca-Markt auf die nationalen Kunden ausgedehnt (siehe Randnummer 73). Gleichzeitig wird unter dem Vorsitz von Vertretern von Interbrew und Alken-Maes in im Rahmen der CBB-Arbeitsgruppe „Vision 2000" eingesetzten Arbeitsgruppen besprochen, wie die Investitionen der Brauereien im Horeca-Sektor zurückgeführt werden können (siehe Randnummern 133 bis einschließlich 154).

(240) Von Mitte Mai 1995 bis Ende 1996 kommt es beispielsweise zu intensiven Kontakten bezüglich des neuen Preisgestaltungssystems. Dabei geht es u. a. um die Struktur der Preisgestaltung sowie die Modalitäten und den Termin der Einführung dieses neuen Systems (Randnummern 74 bis einschließlich 91).

(241) Letzten Endes kommen bei den Diskussionen im Rahmen der CBB, abgesehen von den Diskussionen über die Investitionen in Werbeartikel auf dem Horeca-Markt (wie Gläser und Untersetzer; siehe auch Randnummer 137), offensichtlich keine Beschlüsse zustande, so dass sie Mitte Mai 1997 abgebrochen werden (siehe Randnummern 154 und 155).

(242) Im Januar 1998 wird die Bilanz aus der Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes seit der „Université de Lille"-Vereinbarung vom November 1994 gezogen (siehe Randnummer 103 und 104). Danach ist bisher Folgendes realisiert worden: die PKB-Anpassung (Ergebnis der Gespräche innerhalb der CBB über Werbeartikel auf dem Horeca-Markt; siehe auch Randnummern 147 und 241), die Preisgestaltung (für den Horeca-Sektor sowie den Einzelhandel), Einhaltung der gegenseitigen Verpflichtungen (Horeca-Sektor) und des Nichtangriffpakts. Bisher nicht realisiert wurden die Regulierung der Investitionen (Horeca-Sektor) sowie die Teilnahme anderer Akteure und Außenwerbung (Horeca-Sektor, siehe auch vorstehende Randnummer). Gleichzeitig wurde die unverkennbare Absicht zum Ausdruck gebracht, ab Januar 1998 dreimal pro Jahr Beratungen zum Horeca-Sektor zu führen. Es liegen keine Beweise dafür vor, dass dies auch tatsächlich geschehen ist (siehe Randnummern 104 und 105).

([248]) Dieser Begriff umfasst den Horeca-Sektor mit Ausnahme der so genannten „nationalen Kunden", wie Catering-Unternehmen.

([249]) „Preise im Einzelhandel festzusetzen".

(243) Solange das Kartell bestand, hat man sich daher regelmäßig in folgenden Bereichen abgestimmt:

a) Allgemeiner Nichtangriffspakt:

Im Juli 1994 schlossen Interbrew und Danone einen Nichtangriffspakt für den belgischen Markt (siehe Randnummern 56, 104 und 112).

b) Preise und Verkaufsförderung im Einzelhandel:

Schon 1993 treffen Interbrew und Alken-Maes eine Absprache über Preiserhöhungen und Verkaufsförderung im Einzelhandel; Preisabsprachen und Verkaufsförderung im Einzelhandel sind auch Teil des 1994 geschlossenen Gentleman's Agreement (siehe Randnummern 44, 46, 47, 50, 60, 64-66, 107, 109-112).

c) Aufteilung der Kunden auf dem Horeca-Markt, und zwar sowohl im Bereich des „klassischen" Horeca als auch im Bereich der nationalen Kunden:

1994 wird in die „Université de Lille"-Vereinbarung auch die Absprache über die Einhaltung der gegenseitigen Verpflichtungen aufgenommen. Diese Absprache wird 1994 auch „Project Green" genannt. Anfänglich ist diese Absprache auf den Bereich des herkömmlichen Horeca beschränkt, doch wird die Absprache 1995 auf die nationalen Kunden ausgedehnt (siehe Randnummern 56, 60, 68, 73 und 111).

d) Einschränkung der Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor:

Auch wenn Interbrew und Alken-Maes erst ab 1994 Absprachen über die Rückführung der Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor getroffen haben (im Rahmen der sog. „Université de Lille"-Vereinbarung), haben Interbrew und Danone dieses Thema bereits 1993 besprochen. 1994 vereinbaren Interbrew und Alken-Maes, dieses Thema im Rahmen der CBB zu vertiefen, was bis mindestens Mai 1997 auch tatsächlich geschieht (siehe Randnummern 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111-112 und 133-154).

e) Neues Preissystem für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel:

Auch über dieses neue Preissystem haben Interbrew und Danone bereits 1993 gesprochen, und ab 1994 ist dieses auch Bestandteil der „Université de Lille"-Vereinbarung. Von Mai 1995 bis November 1997 wird die Absprache bezüglich der Preisgestaltung umgesetzt; in diesem Zusammenhang kommt es insbesondere 1996 zu intensiven Kontakte zwischen Interbrew und Alken-Maes (siehe Randnummern 45, 47, 65, 76, 78, 84, 84-91 und 100).

f) Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel:

Von spätestens Ende 1991 bis November 1999 haben Interbrew und Alken-Maes monatlich Absatzzahlen ausgetauscht. Ab 1992 informiert man einander auch über den Mengenabsatz (und nicht mehr nur über die prozentuale Entwicklung) nach Biersorte, Vertriebskanal und Verpackungsform (siehe Punkt 4.4).

(244) Alle diese Absprachen und Abstimmungen stehen zueinander in Beziehung. Zu Beginn, im Jahr 1993, trafen Interbrew und Alken-Maes Absprachen über Preise und Verkaufsförderung im Einzelhandel. Damals sprachen Interbrew und Danone auch über die Möglichkeit einer Ausweitung der „Zusammenarbeit" in Belgien, die Rückführung der kommerziellen Investitionen im Horeca-Sektor und die neue Preisgestaltung (siehe Randnummern 45-47). In der 1994 geschlossenen „Université de Lille"-Vereinbarung, die unter Druck von Danone zustande kam, geht es nicht nur um all diese Themen, sondern wird darüber hinaus eine Absprache über die Aufteilung der Kunden im Horeca-Sektor getroffen. Das zwischen Interbrew und Alken-Maes bestehende Informationsaustauschsystem und die dadurch gewonnene gute „Marktkenntnis" sind der Umsetzung dieser Absprachen förderlich gewesen (siehe Randnummern 122 und 124).

(245) Die vorerwähnten Absprachen und Zusammenkünfte fanden auf der höchsten Management-Ebene der beteiligten Unternehmen statt. Bei Interbrew waren daran vor allem der Chief Executive Director, der Chief Operating Officer Europe/Asia Pacific/Africa, der Generaldirektor für Belgien, der Direktor Food und der kaufmännische Direktor Horeca beteiligt. Für Alken-Maes waren dies namentlich der Generaldirektor, der Manager Food und der Manager Horeca und für Danone der Président Directeur Général und der Generaldirektor für den Geschäftsbereich Bier.

(246) (Vertreter von) Interbrew und Alken-Maes haben nach Einleitung der Untersuchung durch die Kommission zugegeben, dass Interbrew und Alken-Maes wettbewerbswidrige Absprachen getroffen haben (siehe Randnummern 106 bis einschließlich 112 und Randnummer 125).

(247) Gleichwohl rechtfertigt Danone die im Jahr 1993 in Belgien praktizierten Preisabsprachen sowie den Informationsaustausch mit der in Belgien bis zum 1. Mai 1993 bestehenden Preisregelung (siehe Randnummern 171-172). Die Argumente von Danone sind aus folgenden Gründen nicht stichhaltig. Es sei daran erinnert, dass die belgische Preisregelung für die Brauereien nur bis zum 1. Mai 1993 in Kraft war. Außerdem

konnten die Unternehmen den Antrag auf Preiserhöhung gemäß den Rechtsvorschriften einzeln oder gemeinsam einreichen. Daher stand es jeder Brauerei frei, für sich selbst einen Antrag einzureichen. In den Fällen, in denen man sich tatsächlich für einen kollektiven Antrag entschied, hatte dies über den Berufsverband zu geschehen. Somit war keineswegs beabsichtigt gewesen, einzelnen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, gemeinsam, also ohne Einschaltung eines Berufsverbandes, einen Antrag auf Preiserhöhung einzureichen bzw. zu erörtern. Die Kommission weist darauf hin, dass es den Mitgliedern der CBB freistand festzulegen, inwieweit und zu welchem Zeitpunkt die gestattete Preiserhöhung zur Anwendung gelangen sollte. Selbst wenn die Kommission — was nicht der Fall ist — die These, dass die Preisregelung Preisberatungen zwischen den Brauereien begünstigt hat, akzeptieren sollte, so ist es von Belang, dass die CBB am 23. Dezember 1992 zum letzten Mal einen kollektiven Preiserhöhungsantrag eingereicht hat. Die Vereinbarung vom 28. Januar 1993 (siehe Randnummer 44) wurde erst nach diesem Datum geschlossen, so dass es sich nicht um eine Vereinbarung zwischen Brauereien im Rahmen der CBB bezüglich einer kollektiven Preiserhöhung handeln kann. Dies wird auch schon aus der Reaktion von Danone auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte deutlich, in der Danone immer über die Sitzung mit den Bierhändlern spricht. Wichtig ist ferner, dass der zuständige Minister der Preiserhöhung am 6. Februar 1993 unter der ausdrücklichen Bedingung zugestimmt hat, dass 1993 keine weiteren Preisanpassungen mehr vorgenommen würden (siehe Randnummer 10). Daher kann die Preisregelung auf keinen Fall als Rechtfertigung für die Einschränkung des Preiswettbewerbs dienen ([250]).

(248) Auch kann die Preisregelung nicht als Rechtfertigung für den Informationsaustausch dienen. Die Kommission räumt ein, dass im Rahmen eines Antrags auf Erhöhung der Preise detaillierte Informationen erteilt werden mussten. Die Brauereien hatten diese Informationen aber der CBB mitzuteilen, die ja den kollektiven Antrag einreichte, anstatt einander zu informieren. Außerdem wurden der CBB die entsprechenden Information nur im Rahmen eines Antrags auf Preiserhöhung erteilt, und es wurden nicht wie im Fall von Interbrew und Alken-Maes jeden Monat Informationen ausgetauscht. Darüber hinaus hat Danone eingeräumt, dass der Informationsaustausch nicht im Rahmen der Preisregelung erfolgte, sondern begann, als Alken-Maes infolge eines Streiks bei Interbrew im Jahr 1989 Interbrew-Bier an Gaststätten lieferte, die vertraglich an Interbrew gebunden waren. Die Kommission berücksichtigt in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, dass die Preisregelung für den Biersektor mit Wirkung vom 1. Mai 1993 abgeschafft wurde.

([250]) Siehe auch die Entscheidung der Kommission vom 10. Juli 1986 in der Rs. IV/31.371, Dach- und Dichtungsbahnen, ABl. L 232 vom 19.8.1986, S. 15.

(249) Zur Rechtfertigung der Vereinbarung über die Aufteilung der Märkte bringt Danone vor, Interbrew habe ihre Machtstellung zum Nachteil von Alken-Maes missbraucht, indem sie Gaststätten, die eine Alleinbezugsvereinbarung mit Alken-Maes geschlossen hatten, u. a. dadurch zum Bruch dieser Vereinbarung zu veranlassen versucht habe, dass sie ihnen Bier zu nicht kostendeckenden Preisen anbot. Der Versuch von Alken-Maes, Interbrew zu überreden, diese missbräuchlichen Praktiken abzustellen, resultierte in der Vereinbarung, die Alleinbezugsvereinbarungen mit Gaststätten gegenseitig zu achten. Nach Ansicht der Kommission kann dies nicht als Rechtfertigung von Vereinbarungen über die Aufteilung der Märkte dienen. Denn es ist keinesfalls beabsichtigt, dass Unternehmen untereinander Nichtangriffsvereinbarungen schließen und dadurch gegen Artikel 81 verstoßen, um eine mögliche Zuwiderhandlung gegen Artikel 82 EG-Vertrag abzustellen. Dass die Kommission inzwischen eine Untersuchung bezüglich einer möglichen Zuwiderhandlung gegen Artikel 82 EG-Vertrag durch Interbrew eingeleitet hat, bedeutet noch nicht, dass das oben beschriebene Verhalten von Interbrew als Verstoß gegen Artikel 82 EG-Vertrag betrachtet werden muss.

6.3.2. *Das „Private Label"-Kartell*

(250) Vom Herbst/Winter 1997 bis zum Sommer 1998 haben vier Zusammenkünfte stattgefunden, bei denen es um „Private Label"-Bier ging (siehe Randnummer 156).

(251) Bei diesen Zusammenkünften sprachen die teilnehmenden belgischen Brauereien über das Marktsegment „Private Label"-Bier in Belgien, insbesondere über die Kunden und die Preise. Ferner wurden zum „Private Label"-Bier in Belgien auf jeden Fall Informationen über die Kunden und die Mengen (der Kunden) sowie möglicherweise auch über die Preise ausgetauscht (siehe Randnummern 157, 159 und 160). Die Gespräche und der Informationsaustausch hatten zum Ziel, die Kunden in Belgien aufzuteilen und das Preisniveau zu vereinbaren oder untereinander abzustimmen (siehe Randnummern 157 und 159 bis einschließlich 161).

(252) Martens bestreitet, dass hiervon die Rede war (siehe Randnummer 203). Aus den Erklärungen von (ehemaligen) Interbrew-Mitarbeitern wird jedoch deutlich, dass während der „Private Label"-Sitzungen (an denen Martens stets teilnahm) über Kundenaufteilung und Preisniveau gesprochen wurde. Die Antwort von Haacht auf ein Auskunftsverlangen der Kommission bestätigt, dass es auf den vier Sitzungen um das Preisniveau ging. Dass diese Schlussfolgerung nicht auf einer falschen Auslegung der Erklärungen beruht, wird zudem aus den schriftlichen Reaktionen von Haacht und Interbrew auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte deutlich, in denen

sie einräumen, dass während der Sitzungen über Preise und Kundenaufteilung gesprochen wurde. In diesem Zusammenhang ist gleichzeitig von Interesse, dass Danone in ihrer Reaktion auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die auch im Namen von Alken-Maes übermittelt wurde, nicht bestritten hat, dass während der Sitzungen über Preise und Kundenaufteilung gesprochen wurde.

(253) Die Kommission räumt ein, dass als Beweis für die Absprache zwischen den vier Brauereien nur die Erklärungen der beteiligten Unternehmen vorliegen, teilt jedoch nicht die Ansicht von Martens, dass dieses Beweismaterial unzureichend sei, um zu der Schlussfolgerung zu gelangen, dass gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstoßen wurde. Martens hat ihre Behauptung, dass die Erklärungen von Interbrew wegen deren Verwicklung in andere wettbewerbsrechtliche Verfahren der Kommission zweifelhaft seien (siehe Randnummer 203), nicht glaubwürdig belegt. Jedenfalls ist die Antwort von Haacht eindeutig, und weder Danone noch Alken-Maes widersprechen der Version der Kommission. Darüber hinaus muss nachdrücklich darauf hingewiesen werden, dass jeder Verstoß und dessen Folgen für das beteiligte Unternehmen bzw. die beteiligten Unternehmen getrennt beurteilt wird.

(254) Auch wenn anhand des verfügbaren Beweismaterials nicht mit Sicherheit festzustellen ist, dass eine Vereinbarung zwischen den vier Brauereien bestanden hat, so ist doch in jedem Fall bewiesen, dass sie ihre Verhaltensweisen aufeinander abgestimmt haben. Jedenfalls führten die Sitzungen zur Beeinflussung des Marktverhaltens von Konkurrenten und dazu, dass Konkurrenten über das Marktverhalten in Kenntnis gesetzt wurden (siehe Randnummern 157 und 159-161). Während der Sitzungen wurden nicht nur Informationen ausgetauscht, es wurde auch über Preise und Abnehmer gesprochen. Aus Erklärungen von Interbrew und Haacht wird deutlich, dass die Zusammenkünfte darauf ausgerichtet waren, einerseits einen Preiskampf zu verhindern und eine Position hinsichtlich der Preisgestaltung einzunehmen und andererseits die Kunden aufzuteilen, indem bei Preisanfragen seitens der anderen Brauereien keine (realen) Angebote abgegeben wurden. Angesichts dieser klar wettbewerbswidrigen Ziele dieser Vereinbarungen muss nicht unbedingt aufgezeigt werden, dass sich auch negative Rückwirkungen auf den Wettbewerb ergeben haben.

(255) Da nun feststeht, dass Martens an den Sitzungen mit offensichtlich wettbewerbswidrigen Zwecken teilgenommen hat, ist davon auszugehen, dass Martens durch die Teilnahme an den Sitzungen eine wettbewerbswidrige Einstellung zum Ausdruck bringt, sofern Martens nicht nachweist, dass sie ihre Wettbewerber auf ihre andere Zielsetzung hingewiesen hat ([251]). Dies ist Martens nicht gelungen. Darüber hinaus hat Martens ihre Teilnahme an dem „Private Label"-Kartell nach der ersten Zusammenkunft nicht beendet, sondern hat auch an den folgenden Zusammenkünften teilgenommen und wegen ihrer Tätigkeiten auf dem niederländischen Markt sogar den Wunsch geäußert, auch niederländische Brauereien zu den Sitzungen einzuladen.

(256) Martens bestreitet, als Folge der Sitzungen ihr Marktverhalten geändert zu haben (siehe Randnummer 206). Nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs gilt vorbehaltlich des den betroffenen Unternehmen obliegenden Gegenbeweises die Vermutung, dass die an einer Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen ([252]). Der von Martens angeführte Beweis zeigt hingegen nur, dass Martens die Ergebnisse der Sitzung, nämlich den Informationsaustausch und Diskussionen über Kunden — mit dem Zweck, keinen Preiskampf auf dem „Private Label"-Markt zu entfesseln und die Kunden aufzuteilen — nicht in die Tat umgesetzt hat ([253]).

(257) Der Verweis von Martens auf die Bekanntmachung über Vereinbarungen von geringer Bedeutung, die nicht unter Artikel 81 Absatz 1 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft fallen ([254]) (siehe Randnummer 209), ist nicht stichhaltig. Diese Bekanntmachung gilt laut Randnummer 6 auch für aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen. Daher muss auch im Fall eines aufeinander abgestimmten Verhaltens bei der Beurteilung der Anwendbarkeit der Bekanntmachung von den von den beteiligten Unternehmen insgesamt gehaltenen Marktanteilen ausgegangen werden.

(258) Der Verweis von Martens auf das Urteil der Gerichtshofes in der Rechtssache John Deere (siehe Randnummer 207) ist ebenfalls nicht stichhaltig. Im vorliegenden Fall kann, anders als im Fall John Deere, von einem bloßen Informationsaustausch nicht die Rede sein, da die Brauereien auch über das Preisniveau und die Marktaufteilung gesprochen haben.

([251]) Urteil in der Rechtssache Hüls, a.a.O., Randnr. 155.
([252]) Urteil in der Rechtssache Hüls, a.a.O., Randnr. 162.
([253]) Urteil in der Rechtssache Anic, a.a.O., Randnr. 127.
([254]) Siehe Randnummer 232.

(259) Die Erklärung von Martens, die Kommission müsse beweisen, dass es sich in der vorliegenden Sache um ein paralleles Preisgebaren handele (siehe Randnummer 208), deutet darauf hin, dass Martens die genannte Bestimmung falsch auslegt. In der Sache Zinc Producer Group hat die Kommission entschieden, dass ein paralleles Preisgebaren ohne Beweise für unmittelbare Kontakte zwischen den beteiligten Unternehmen unter bestimmten Umständen kein hinreichender Beweis für eine abgestimmte Verhaltensweise sein kann. Folglich kann aus dieser Entscheidung nicht abgeleitet werden, dass der Nachweis, dass Treffen stattgefunden haben, für sich allein unzureichend ist, um zu der Schlussfolgerung zu gelangen, dass ein Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag vorliegt.

(260) Dass die Forderung von FEDIS nach einer Sortiervergütung der Grund für die „Private Label"-Sitzungen gewesen ist, wie Danone betont (siehe Randnummer 176), ist keine Rechtfertigung für die Gespräche über Preise und Abnehmer sowie den Austausch von Informationen. Denn auf die Forderung von FEDIS hätten die „Private Label"-Brauereien auch mit der Übermittlung von Absatzzahlen an eine neutrale dritte Partei wie beispielsweise die CBB reagieren können, die aus diesen Einzeldaten dann eine Gesamtübersicht erstellt hätte.

6.4. **Beschränkung des Wettbewerbs**

(261) Nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag stellen solche Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen eine Einschränkung des Wettbewerbs dar, die (u. a.)

— mittelbar oder unmittelbar die An- oder Verkaufspreise oder sonstige Geschäftsbedingungen festsetzen;

— die Märkte oder Versorgungsquellen aufteilen.

(262) Dies sind die wesentlichen Ziele der horizontalen Absprachen im Interbrew/Alken-Maes-Kartell. Da der Preis das wichtigste Instrument des Wettbewerbs ist, verfolgten die verschiedenen geheimen Absprachen und Mechanismen, deren sich die Produzenten bedienten, letztendlich alle das Ziel, die Preise zu ihrem Vorteil über das Niveau hinauszutreiben, welches bei freiem Wettbewerb realisiert worden wäre. Die Vereinbarung, die gegenseitigen Verpflichtungen und Kunden zu respektieren (siehe Randnummern 60, 68, 73 und 111) ist als eine Absprache über die Verteilung von Kunden auf dem Horeca-Markt und deshalb als eine Absprache über die Aufteilung des Marktes zu betrachten, die nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ausdrücklich als wettbewerbsbeschränkend einzustufen ist.

(263) Marktaufteilung und Preisabsprachen sind die Hauptziele des „Private Label"-Kartells. Da der Preis das wichtigste Instrument des Wettbewerbs ist, verfolgten die verschiedenen insgeheim abgestimmten Verhaltensweisen der Produzenten letztendlich alle das Ziel, die Preise zu ihrem Vorteil über das Niveau hinauszutreiben, welches bei freiem Wettbewerb realisiert worden wäre.

(264) Die direkte Aufteilung der Märkte und die Festsetzung der Preise stellen eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar.

(265) Als die wichtigsten Aspekte der (einzelnen Komplexe von) Vereinbarungen, Absprachen und Verhaltensweisen, die als wettbewerbsbeschränkend eingestuft werden können, sind zu nennen:

Das Interbrew/Alken-Maes-Kartell

Regelmäßige Teilnahme des Managements an Zusammenkünften sowie andere Kontakte zwischen den Unternehmensleitern der beteiligten Unternehmen mit dem Ziel, den nachstehend aufgeführten Beschränkungen zuzustimmen sowie diese in die Tat umzusetzen und/oder zu ändern:

a) allgemeiner Nichtangriffspakt;

b) unmittelbare oder mittelbare Vereinbarung/Abstimmung von Preisen und Verkaufsförderung im Einzelhandel;

c) Aufteilung von Kunden im Horeca-Sektor (sowohl im Bereich des „klassischen" Horeca als auch im Bereich der nationalen Kunden);

d) Beschränkung von Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor;

e) Abstimmung eines neuen Preissystems für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel;

f) Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel.

Das „Private Label"-Kartell

a) Abstimmung über die Aufteilung der Kunden und die Preise;

b) Austausch von Informationen über die Kunden.

(266) Angesichts des fraglos wettbewerbswidrigen Ziels der vorgenannten Absprachen und Verhaltensweisen ist es nicht nötig, für jede einzelne Wettbewerbsbeschränkung zu untersuchen, inwieweit sie zur Verwirklichung des angestrebten Ziels beigetragen hat, um zu entscheiden, dass ein Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag vorliegt ([255]). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die in Randnummer 265 genannten Wettbewerbsbeschränkungen nur Komponenten des Interbrew/Alken-Maes-Kartells bzw. des „Private Label"-Kartells sind und dass das Interbrew/Alken-Maes-Kartell und auch das „Private Label"-Kartell jedes für sich als eine Zuwiderhandlung betrachtet werden müssen.

6.5. **Auswirkung auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten**

(267) Nach ständiger Rechtsprechung ist eine Vereinbarung zwischen Unternehmen geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinflussen, wenn sich anhand einer Gesamtheit objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell beeinflussen kann ([256]).

(268) Die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf ein Kartell beschränkt sich nicht auf den Teil der Verkäufe der Mitglieder, der tatsächlich von einem Staat in einen anderen befördert wird. Auch ist die Anwendbarkeit dieser Bestimmungen nicht an den Nachweis gebunden, dass sich das Verhalten jedes einzelnen Kartellteilnehmers, im Gegensatz zum Kartell in seiner Gesamtheit, auf den Handelsverkehr zwischen den Mitgliedstaaten ausgewirkt hat ([257]).

(269) Aus den Randnummern 19 und 21 wird deutlich, dass Belgien, auch wenn man von den von Interbrew angegebenen Zahlen ausgeht, eine beträchtliche Menge Bier importiert bzw. exportiert. Dieser Handel wird zum überwiegenden Teil mit anderen Mitgliedstaaten abgewickelt.

(270) Preisunterschiede zwischen Belgien und anderen Mitgliedstaaten können zu parallelen Handelsströmen führen, die auch zu beobachten sind (siehe Randnummern 19 und 20).

(271) Letztendlich wird mit dem Interbrew/Alken-Maes-Kartell das Ziel verfolgt, Preise auf einem höheren Niveau festzusetzen als es sich im normalen Wettbewerb herausgebildet hätte. Schon deshalb kann angenommen werden, dass diese komplexe Kartellvereinbarung den Handel zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell beeinflusst hat. Außerdem sind zu dieser Kartellvereinbarung noch folgende Bemerkungen zu machen. Das Kartell muss auch im Zusammenhang mit den Beziehungen auf dem französischen Markt gesehen werden (siehe Randnummern 51 bis einschließlich 55). Die französische Muttergesellschaft von Alken-Maes hat in dem Kartell eine aktive Rolle gespielt.

(272) Zweitens ist die Tatsache, dass das Kartell zum Teil auch im Rahmen der CBB umgesetzt wurde, auch im Licht der im Auftrag der CBB von Arthur D. Little durchgeführten Studie „Szenario 2000" zu sehen. Kontext dieser Studie ist u. a. die Öffnung der europäischen Grenzen und deren Konsequenzen für den belgischen Markt. Eines der Ziele der Studie besteht darin, Erkenntnisse über die Entwicklung des Bierhandels und des Horeca-Sektors in Belgien zu gewinnen, auf die die Brauereien ihre Handelstrategie stützen können (siehe Randnummer 129).

(273) Aus den genannten Gründen können die vorstehend beschriebenen Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen des Interbrew/Alken-Maes-Kartells die Handelsströme im Brauereisektor aus der Richtung ablenken, die sie anderenfalls genommen hätten. Daher kann festgestellt werden, dass die Wettbewerbsbeschränkungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen können ([258]).

(274) Das „Private Label"-Kartell zielt darauf ab, die Preise auf einem höheren Niveau festzusetzen, als es sich im normalen Wettbewerb herausgebildet hätte. Schon deshalb kann angenommen werden, dass dieses Kartell den Handel zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar, tatsächlich oder potenziell beeinflusst hat. Danach knüpften die Kartellmitglieder Beziehungen zu Nachbarmärkten (Niederlande, Luxemburg und Deutschland). An zwei der Zusammenkünfte haben auch niederländische Produzenten von „Private Label"-Bier teilgenommen (siehe Randnummern 156, 157 und 159).

(275) Aus den genannten Gründen können die vorstehend beschriebenen Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen des „Private Label"-Kartells die Handelsströme im Brauereisektor aus der Richtung ablenken, die sie anderenfalls genommen hätten. Daher kann festgestellt werden, dass die Wettbewerbsbeschränkungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen können ([259]).

([255]) EuGH, 30. Januar 1985, BNIC/Guy Clair, Rs. 123/83, Slg. 1985, 391, und EuGeI, 10. März 1992, Societa Italiana Vetro SpA u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89, Slg. 1992, II-1403.

([256]) EuGH, 11. Juli 1985, Remia u. a./Kommission, Rs. 42/84, Slg. 1985, 2545, Randnr. 22.

([257]) EuGeI, 10. März 1992, Imperial Chemical Industries/Kommission, Rs. T-13/89, Slg. 1992, II-1021, Randnr. 304.

([258]) EuGH, 29. Oktober 1980, Van Landewyck/Kommission, verbundene Rechtssachen 209 bis 215 und 218/78, Slg. 1980, 3125, Randnrn. 171-173.

([259]) Urteil in der Rechtssache Van Landewyck, a.a.O., Randnrn. 171-173.

6.6. **Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag**

(276) Die Absprachen und Verhaltensweisen, die Gegenstand dieser Entscheidung sind, wurden im Geheimen ausgehandelt und nicht bei der Kommission angemeldet. Folglich können sie nicht von der Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag freigestellt werden. Auf jeden Fall entspricht diese Verhaltensweise der beteiligten Unternehmen grundsätzlich nicht den Bedingungen des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag, da durch die (Kombination der) verschiedenen Komponenten des Kartells der Wettbewerb eindeutig beschränkt wird. Insbesondere sind der Kommission keine Elemente bekannt, die zu der Schlussfolgerung führen können, dass die vier Bedingungen für eine Einzelfreistellung erfüllt sind.

7. **ADRESSATEN DIESER ENTSCHEIDUNG**

(277) Diese Entscheidung ist an die Unternehmen gerichtet, die unmittelbar an den Zuwiderhandlungen beteiligt sind.

(278) Beim Interbrew/Alken-Maes-Kartell sind dies Interbrew und Alken-Maes. Da Danone während der Dauer der Zuwiderhandlung die Kontrolle über Alken-Maes ausübte und auch selbst an der Zuwiderhandlung beteiligt war, ist diese Entscheidung auch an Danone gerichtet.

(279) Auch wenn sich das Kartell zum Teil im Rahmen der CBB abgespielt hat, kann die CBB nicht für eine Teilnahme an der Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden. Interbrew und Alken-Maes haben die CBB nur als Forum genutzt, um die bilateralen Kartellabsprachen zu vertiefen und umzusetzen. Daher hat die CBB bei dem Kartell keine eigenständige Rolle gespielt ([260]).

(280) Beim „Private Label"-Kartell sind die Adressaten Interbrew und Alken-Maes sowie Haacht und Martens. Auch wenn Danone seinerzeit die Kontrolle über Alken-Maes ausübte, verfügt die Kommission über keinerlei Hinweise, dass das Unternehmen tatsächlich an dem „Private Label"-Kartell beteiligt war. Infolgedessen zählt Danone nicht zu den Adressaten der hinsichtlich des „Private Label"-Kartells getroffenen Entscheidung.

8. **DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG**

8.1. **Das Interbrew/Alken-Maes-Kartell**

(281) Aus dem der Kommission vorliegenden Beweismaterial geht hervor, dass das Interbrew/Alken-Maes-Kartell von mindestens 28. Januar 1993 bis einschließlich 28. Januar 1998 bestanden hat (siehe Randnummern 44 und 103). Am 28. Januar 1993 wird über eine erste Zusammenkunft mit einem eindeutig wettbewerbswidrigen Ziel berichtet. Am 28. Januar 1998 fand die letzte Zusammenkunft im Rahmen des Kartells statt, über die der Kommission Unterlagen vorliegen. Die Dauer dieser Zuwiderhandlung belief sich somit auf fünf Jahre und einen Tag. Zwar wurde der Informationsaustausch früher begonnen und später beendet, doch bezieht sich dieses Verfahren, welches durch die Annahme der Mitteilung der Beschwerdepunkte durch die Kommission am 29. September 2000 förmlich eingeleitet wurde, nur auf das Kartell in seiner Gesamtheit. Auch gibt es keine Beweise dafür, dass die geplanten Beratungen zum Horeca-Sektor, von denen in den Aufzeichnungen des kaufmännischen Direktors für Belgien die Rede ist (siehe Randnummer 104 unter Punkt 3) tatsächlich stattgefunden haben.

(282) Danone bestreitet, dass sich die Zuwiderhandlung so lange hingezogen hat. Danone zufolge haben die Gespräche zwischen Alken-Maes und Interbrew erst am 12. Oktober 1994 begonnen und wurden schon im Juli 1996 beendet, nachdem Interbrew beschlossen hatte, ihre neue Tarifstruktur zum 1. Januar 1997 einzuführen. Diese Behauptung widerspricht dem der Kommission vorliegenden Beweismaterial, aus dem hervorgeht, dass schon früher, nämlich ab 28. Januar 1993, Besprechungen zwischen Alken-Maes und Interbrew stattgefunden haben. Wie bereits ausgeführt, sind die von Danone für diese Besprechungen angeführten Rechtfertigungen nicht stichhaltig (siehe Randnummern 247 und 248). Dass während der Begegnung zwischen Alken-Maes und Interbrew am 28. Januar 1998 nur die Absprachen ab 12. Oktober 1994 evaluiert wurden, ändert hieran nichts. Denn an dem genannten Tag haben Interbrew und Alken-Maes über die zwischen ihnen bestehenden Absprachen diskutiert. Dass diese Besprechungen umständehalber nicht fortgesetzt wurden, besagt noch nicht, dass es sich dabei nicht um eine Zusammenkunft im Rahmen der zwischen Interbrew und Alken-Maes bestehenden Absprachen und Abstimmungen gehandelt hat.

(283) Entgegen den Behauptungen von Danone ist das Interbrew/Alken-Maes-Kartell im Juli 1996 nicht aufgelöst worden. Es sei daran erinnert, dass die Zuwiderhandlung nach dem Eingeständnis von Interbrew bis Januar 1998 fortgedauert hat (siehe Randnummer 111) und dass nach Angaben eines Mitarbeiters von Alken-Maes, der seinerzeit an den Preisdiskussionen beteiligt war, die Zusammenarbeit mit Interbrew im November 1997 eingestellt wurde (siehe Randnummer 100). Außerdem liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes am 9. Dezember 1996 (telefonisch), 17. April 1997 und 28. Januar 1998 Besprechungen

([260]) Siehe EuGH, 27. September 1988, „Zellstoff"/Kommission, verbundene Rechtssachen 89/85, 104/85, 116/85, 117/85, 125-129/85, Slg. 1988, 5193, Randnrn. 24-27.

stattgefunden haben (siehe Randnummern 91, 95 und 96 sowie 103 und 104). Dass Alken-Maes seinerzeit von einem Unternehmensberater auch eine Studie zu den (geplanten) Preissystemen von Alken-Maes und Interbrew erstellen ließ, ändert angesichts des der Kommission vorliegenden Beweismaterials nichts an der Schlussfolgerung, nach der die Zuwiderhandlung fortdauerte.

(284) Entgegen den Behauptungen von Danone ging es bei der Besprechung vom 17. April 1997 um die Abstimmung des Marktverhaltens von Interbrew und Alken-Maes/Danone. In Anbetracht der Erklärung von Interbrew über den Inhalt dieser Besprechung (siehe Randnummer 96), ist es nicht plausibel, dass eine mögliche Übernahme von Kronenbourg/Alken-Maes durch Interbrew besprochen wurde, wofür Danone im Übrigen auch keine Beweise vorgelegt hat.

(285) Während der Besprechung am 28. Januar 1998 wurde nach den Aufzeichnungen des daran teilnehmenden Vertreters von Interbrew die Beziehung zwischen Interbrew und Alken-Maes besprochen. Dabei ging es nicht nur um die Ergebnisse der in der Vergangenheit erfolgten Zusammenarbeit, sondern auch um aktuelle Themen und die Verhandlungsweise (siehe Randnummer 104). Danone hat ihre Behauptung, dass es sich bei der Sitzung vom 28. Januar 1998 um eine Zusammenkunft zwischen einer Brauerei (Alken-Maes) und ihrem Vertragshändler für die Region Brüssel (Interbrew) gehandelt habe, nicht näher belegt. Auch das der Kommission vorliegende Beweismaterial stützt diese Behauptung nicht ab. Vielmehr wird aus Erklärungen von Vertretern sowohl von Interbrew als auch von Alken-Maes deutlich, dass diese Besprechung kein Ergebnis brachte und die Kontakte danach abgebrochen wurden (siehe Randnummer 105).

8.2. **Das „Private Label"-Kartell**

(286) Aus dem der Kommission vorliegenden Beweismaterial wird deutlich, dass die Zusammenkünfte auf jeden Fall in der Zeit vom 9. Oktober 1997 bis einschließlich 7. Juli 1998 erfolgten (siehe Randnummer 156). Somit beträgt die Dauer dieser Zuwiderhandlung mindestens etwa neun Monate. Dies wird von den beteiligten Unternehmen nicht bestritten.

9. **SANKTIONEN**

9.1. **Artikel 3 der Verordnung Nr. 17**

(287) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fest, so kann sie die betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen.

(288) Ein Mitarbeiter von Interbrew, der seinerzeit an dem Interbrew/Alken-Maes-Kartell beteiligt war, hat erklärt, dass nach der Zusammenkunft vom 28. Januar 1998 „nichts mehr geschehen" ist (siehe Randnummer 105). Der Kommission liegt auch kein Beweismaterial vor, aus dem ersichtlich würde, dass eine der Parteien das wettbewerbswidrige Verhalten nach dem 28. Januar 1998 fortgesetzt hat.

(289) Bezüglich des Informationsaustauschs zwischen Interbrew und Alken-Maes ist außerdem relevant, dass Alken-Maes der Kommission ihr Schreiben vom 5. November 1999, mit dem sie den Informationsaustausch mit Interbrew beendete, in Kopie übermittelt hat.

(290) Nach Angaben der Teilnehmer hat es zum Thema „Private Label"-Kartell nur vier Zusammenkünfte gegeben, von denen die letzte im Juli 1998 stattfand (siehe Randnummer 156). Außerdem hat einer der beteiligten Mitarbeiter erklärt, dass die Beratungen eingestellt wurden (siehe Randnummer 157). Der Kommission liegen auch keine Beweise dafür vor, dass die Beratungen nach der letzten Zusammenkunft fortgesetzt wurden.

(291) Auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hin, hat Interbrew erklärt, dass sowohl das Interbrew/Alken-Maes-Kartell als auch das „Private Label"-Kartell bereits nicht mehr bestehen. Interbrew verweist in diesem Zusammenhang auf ihr Schreiben vom 29. Februar 2000, in dem sie mitgeteilt hat, dass sie die Zuwiderhandlungen abgestellt und gleichzeitig vorbeugende Maßnahmen getroffen hat, um eine Wiederholung derartiger Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln zu verhindern. Eine der Maßnahmen besteht in der Einführung eines umfangreichen „Compliance Programme", das u. a. aus einer halbjährlichen internen und externen Revision besteht. Darin wird u. a. deutlich gemacht, dass es den Mitarbeitern von Interbrew nicht gestattet ist, Absprachen über Preise, Verkaufsbedingungen, Marktaufteilung und Informationsaustausch zu treffen.

(292) Angesichts dessen ist es nicht notwendig, die beteiligten Unternehmen zu verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen.

9.2. **Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17**

(293) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen jedes der Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Mio. EUR oder über diesen Betrag hinaus bis zu

zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn es vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstößt.

(294) Bei der Festsetzung der Höhe des Betrags der Geldbuße muss die Kommission alle relevanten Umstände berücksichtigen, insbesondere die Schwere und die Dauer des Verstoßes. Hierbei bedient man sich der Methode, die in den Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden, beschrieben ist ([261]).

9.2.1. *Das Interbrew/Alken-Maes-Kartell*

9.2.1.1. Zurechenbarkeit der Geldbuße

(295) Nach Ansicht der Kommission ist es im Zusammenhang mit dem Interbrew/Alken-Maes-Kartell angemessen, gegen Interbrew und Danone eine Geldbuße zu verhängen. Danone wird sowohl ihre eigene Beteiligung als auch die Beteiligung von Alken-Maes an der Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht. Eine Muttergesellschaft, die aktiv an der Kartellteilnahme einer ihrer Tochtergesellschaften mitwirkt, kann für die Handlungen dieser Tochtergesellschaft verantwortlich gemacht werden ([262]). Wie Danone selbst angegeben hat, bildete sie zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag eine wirtschaftliche Einheit mit Alken-Maes. Außerdem war Danone seinerzeit nicht nur die Muttergesellschaft von Alken-Maes, sondern auch selbst unmittelbar an dem Kartell beteiligt. Danone räumt ein, an Sitzungen über den belgischen Markt teilgenommen zu haben und über bestimmte Praktiken unterrichtet gewesen zu sein. Deshalb wird Danone die Verantwortung sowohl für ihre eigene Beteiligung als auch für die Beteiligung von Alken-Maes gegeben.

9.2.1.2. Vorsatz oder Fahrlässigkeit

(296) Aus den Fakten wird ersichtlich, dass alle Kartellteilnehmer beabsichtigten, Absprachen über einen allgemeinen Nichtangriffspakt, Preise und Verkaufsförderung im Einzelhandel, die Aufteilung der Kunden im Horeca-Sektor (sowohl im Bereich des „klassischen" Horeca als auch im Bereich der nationalen Kunden), die Beschränkung der Investitionen und Reklame im Horeca-Sektor, das neue Preissystem für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel sowie den Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel zu treffen. Daher ist die Kommission der Ansicht, dass die Zuwiderhandlung vorsätzlich begangen wurde, da sich die Parteien unmöglich in Unkenntnis darüber befunden haben können, dass die vorgenannten Absprachen (einzeln oder in Kombination) zur Einschränkung des Wettbewerbs führten.

9.2.1.3. Schwere des Verstoßes

(297) Eine horizontale Vereinbarung/Abstimmung wie diejenige, um die es hier geht — die einen allgemeinen Nichtangriffspakt, die unmittelbare oder mittelbare Vereinbarung/Abstimmung von Preisen und Verkaufsförderung im Einzelhandel, die Aufteilung der Kunden im Horeca-Sektor, die Beschränkung von Investitionen und Werbung im Horeca-Sektor, die Abstimmung einen neuen Preissystems für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel und den Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel beinhaltet — stellt ihrem Wesen nach einen sehr ernsten Verstoß dar. Das System, nach dem der Informationsaustausch zwischen Interbrew und Alken-Maes erfolgte, erleichterte es, diese Absprachen umzusetzen und ihr Ziel zu erreichen. Da der Preis einer der wichtigsten Wettbewerbsfaktoren ist, verfolgten die verschiedenen geheimen Absprachen und Mechanismen letztendlich das Ziel, die Preise — zum Nachteil der Verbraucher — über das Niveau hinauszutreiben, welches bei freiem Wettbewerb realisiert worden wäre.

(298) Außerdem bezog sich das Kartell in seiner Gesamtheit auf alle Segmente des Biermarktes und sowohl auf den Horeca-Sektor als auch auf den Einzelhandel. Weiterhin trägt die Kommission der Tatsache Rechnung, dass die Besprechungen, die Interbrew mit Alken-Maes auf der einen und Danone auf der anderen Seite führte, auf der höchsten Management-Ebene stattfanden. Darüber hinaus ist von Belang, dass sich die Absprachen und Abstimmungen auf eine breite Palette von Wettbewerbsparametern (Preise und Verkaufsförderung, Kunden, Investitionen, Werbung, Preissystem und Austausch von Absatzdaten) bezogen und dass Interbrew und Alken-Maes/Danone diese Themen regelmäßig besprachen.

(299) Danone bestreitet, dass Preis- und Marktaufteilungsabsprachen getroffen wurden. Aus dem vorliegenden Beweismaterial und den Erklärungen sowohl von Interbrew als auch von Alken-Maes geht jedoch hervor, dass tatsächlich Preis- und Marktaufteilungsabsprachen getroffen worden sind (siehe Abschnitt 6.3.1).

([261]) ABl. C 9 vom 14.1.1998, S. 3.

([262]) EuGeI, 14. Mai 1998, NV Koninklijke KNP BT/Kommission, Rs. T-309/94, Slg. 1998, II-1007, Randnrn. 45 ff.; dieser Teil des Urteils hat dem Berufungsverfahren standgehalten, siehe EuGH, 16. November 2000, NV Koninklijke KNP BT/Kommission, Rs. C-248/98 P, Slg. 2000, I-9641.

(300) Es sei daran erinnert, dass die verschiedenen geheimen Absprachen der Parteien das Ziel verfolgten, die Preise zu ihrem Vorteil über das Niveau hinauszutreiben, welches bei freiem Wettbewerb realisiert worden wäre. Aus dem der Kommission vorliegenden Beweismaterial wird ersichtlich, dass Interbrew und Alken-Maes während der Besprechung am 28. Januar 1998 den Nichtangriffspakt und die Absprachen über die Aufteilung der Kunden im Horeca-Sektor (zum Teil), die Beschränkung der Werbung im Horeca-Sektor, die Abstimmung eines neuen Preissystems für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel sowie den Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel als umgesetzt betrachteten (siehe Randnummer 104). Interbrew hat zudem eingeräumt, dass es Absprachen zwischen Interbrew und Alken-Maes über Verkaufsförderung im Einzelhandel gegeben hat (siehe Randnummer 109). Darüber hinaus haben Interbrew und Alken-Maes eingeräumt, dass sie monatlich detaillierte Verkaufsdaten ausgetauscht haben (siehe Abschnitt 4.4). Die Kommission räumt ein, dass nach dem vorliegenden Beweismaterial davon auszugehen ist, dass Interbrew und Alken-Maes bestimmte Komponenten des Kartells nicht oder nicht vollständig umgesetzt haben: bestimmte Komponenten des Gentleman's Agreement wurden nicht umgesetzt (siehe Randnummern 92, 107, 236 und 242), die Absprache über die Aufteilung der Kunden im Horeca-Sektor wurde von Interbrew nicht in vollem Umfang eingehalten (siehe Randnummer 72) und die Diskussionen innerhalb der CBB waren nur begrenzt erfolgreich (siehe Randnummer 241). Dies rechtfertigt jedoch nicht die Schlussfolgerung, dass das Kartell als solches keine oder nur beschränkte Rückwirkung auf den Markt gehabt hat ([263]).

(301) Der betreffende räumliche Markt ist das gesamte belgische Staatsgebiet, welches einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ausmacht.

(302) Unter Berücksichtigung aller vorgenannten Umstände (siehe Randnummern 297-301) gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die vorliegende Zuwiderhandlung als sehr ernst zu betrachten ist.

([263]) Bei der Beurteilung der Schwere des Verstoßes ist die Rückwirkung auf den Markt nur dann von wesentlicher Bedeutung, wenn es um Vereinbarungen geht, die ihrem Wesen nach nicht wettbewerbswidrig sind und somit nur durch ihre konkreten Auswirkungen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen (siehe Schlussanträge des Generalanwalts Mischo vom 18. Mai 2000, Mo och Domsjö AB/Kommission, Rs. C-283/98 P, Slg. 2000, I-9855). Wie bereits festgestellt, sind die Absprachen zwischen Interbrew und Alken-Maes/Danone in ihrer Gesamtheit dem Wesen nach wettbewerbswidrig, was bedeutet, dass nicht gesondert festgestellt werden muss, inwieweit der Wettbewerb durch das Kartell beschränkt ist (siehe Abschnitt 6.4).

(303) Bei der Festsetzung des Betrags der Geldbuße berücksichtigt die Kommission auch die tatsächliche wirtschaftliche Fähigkeit der Urheber der Verstöße, den Wettbewerb in erheblichem Umfang zu schädigen.

(304) Die Kartellteilnehmer konnten seinerzeit etwa 70 % des gesamten belgischen Bierkonsums und rund 80 % des gesamten Pils-Konsums in Belgien für sich verbuchen. Zwischen Interbrew — dem größten Bieranbieter in Belgien — und Alken-Maes — dem zweitgrößten Bieranbieter in Belgien — bestand allerdings ein beträchtlicher Größenunterschied. Interbrew war mit einem Marktanteil von durchschnittlich rund 55 % Marktführer in Belgien und ist dies noch immer. Alken-Maes hielt seinerzeit im Schnitt einen Marktanteil von rund 15 %.

(305) Außerdem muss die Geldbuße auf einen Betrag festgesetzt werden, der eine abschreckende Wirkung entfaltet. In diesem Zusammenhang trägt die Kommission der Tatsache Rechnung, dass Interbrew und Danone große internationale Unternehmen sind. Was Danone anbetrifft, ist ferner von Interesse, dass es sich um einen Mischkonzern handelt.

(306) Zugleich trägt die Kommission der Tatsache Rechnung, dass sowohl Interbrew als auch Alken-Maes und Danone über den juristischen und wirtschaftlichen Sachverstand und die entsprechenden Ressourcen verfügen, die sie in die Lage versetzen, klarer zu erkennen, in welchem Maß ihre Vorgehensweise einen Verstoß darstellt und welche Folgen diese Vorgehensweise aus wettbewerbsrechtlicher Sicht haben kann.

(307) Was die Festsetzung der gegen Interbrew zu verhängenden Geldbußen anbelangt, hält die Kommission angesichts der Schwere des Verstoßes daher eine Geldbuße von 45 Mio. EUR für angemessen. Für Alken-Maes/Danone wird eine Geldbuße von 25 Mio. EUR als angemessen erachtet.

9.2.1.4. Dauer des Verstoßes

(308) Sowohl für Interbrew als auch für Alken-Maes wird die Dauer des Verstoßes auf fünf Jahre und einen Tag festgesetzt. Somit handelt es sich um einen Verstoß von mittlerer bis langer Dauer. Angesichts der Tatsache, dass sich die Intensität der Zusammenarbeit zu Ende des Kartells erheblich verringerte, wird ein Aufschlag auf die Geldbuße von 45 % sowohl für Interbrew als auch für Danone als angemessen erachtet.

(309) Der Grundbetrag der Geldbuße beläuft ich somit auf 65,25 Mio. EUR für Interbrew und 36,25 Mio. EUR für Danone.

9.2.1.5. Erschwerende Umstände

(310) Aus den Beweismitteln wird ersichtlich, dass Interbrew im August und November 1993 eine führende Rolle bei den Preisabsprachen im Einzelhandel gespielt hat (siehe Randnummern 49 und 50). Interbrew hat 1995 auch die Initiative für die Preisdiskussionen mit Alken-Maes ergriffen (siehe Randnummern 74 und 145). Gleichzeitig wird u. a. aus einer von Interbrew selbst stammenden Erklärung deutlich, dass der 1992 (und vielleicht früher) erfolgte Informationsaustausch zwischen Interbrew und Alken-Maes auf die Initiative von Interbrew zurückging (siehe Randnummer 122).

(311) Die Ausweitung der Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes im Jahr 1994, die in dem umfassenden Gentleman's Agreement unter dem Decknamen „Université de Lille" gipfelte, ist jedoch eine Konsequenz der von Danone im Hinblick auf den belgischen Markt entfalteten Bemühungen (siehe Randnummern 232-234).

(312) Entgegen der Behauptung von Danone kann aus dem vorliegenden Beweismaterial nicht darauf geschlossen werden, dass Interbrew die Initiative ergriffen hat, um die im Rahmen des Kartells festgelegten Ziele und getroffenen Absprachen innerhalb der CBB umzusetzen. Interbrew und Alken-Maes verständigten sich am 29. August 1994 darauf, sich der CBB als Forum zu bedienen, um bestimmte Komponenten des Kartells zu verwirklichen (siehe Randnummer 133), was auch tatsächlich geschah, nachdem Interbrew und Alken-Maes im November 1994 Übereinstimmung über das als „Université de Lille" bezeichnete Gentleman's Agreement erzielt hatten und der im Auftrag der CBB von Arthur D. Little erstellte Bericht „Szenario 2000" vorgelegt worden war (siehe ab Randnummer 135). Hierzu ist anzumerken, dass Vertreter sowohl von Interbrew als auch von Alken-Maes an den Sitzungen der zuständigen Arbeitsgruppe „Vision 2000" teilnahmen und dass Alken-Maes in allen vier relevanten Untergruppen den Vorsitzenden stellte, mit Ausnahme der Untergruppe „Investitionen in Verkaufsstellen" in der sich Vertreter von Interbrew und Alken-Maes den Vorsitz teilten (siehe Randnummern 137 und 144).

(313) In Anbetracht der Tatsache, dass sowohl Danone als auch Interbrew im Zusammenhang mit verschiedenen Komponenten des Kartells die Initiative ergriffen haben, gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass in dem Kartell als Ganzem keines der beteiligten Unternehmen eine führende Rolle gespielt hat.

(314) Von Interesse ist ebenfalls, dass Danone (damals BSN) bereits zweimal wegen Verstoßes gegen Artikel 81 EG-Vertrag verurteilt worden ist ([264]). Wie im vorliegenden Fall bestanden die Zuwiderhandlungen seinerzeit in Informationsaustausch, Beschränkungen im Bereich der Preise und Verkaufsbedingungen und in einem Fall auch in Marktaufteilungsabsprachen. Da Danone erneut gegen die Vorschriften verstoßen hat, nachdem das Unternehmen bereits für eine ähnliche Zuwiderhandlung bestraft worden ist, handelt es sich hier um einen Wiederholungsfall ([265]). Dass Danone seinerzeit unter einem anderen Namen firmierte, ändert daran nichts. Ebenso wenig kann der Umstand, dass die beiden früheren Zuwiderhandlungen Danones einen anderen Sektor zum Gegenstand hatten als in der vorliegenden Sache, und auch nicht die Art des Verstoßes, in diesem Fall dagegensprechen, dass es sich um einen ähnlichen Verstoß handelt. Die Kommission hält es in diesem Zusammenhang für wichtig, dass während des Zeitraums ([266]), in dem BSN bzw. Danone die drei verschiedenen Zuwiderhandlungen beging, ein und dieselbe Person das Amt des Président Directeur Général innehatte, die zudem an den Absprachen mit Interbrew persönlich beteiligt war (siehe Randnummern 45, 56 und 122). Ferner waren mindestens zwei Manager von Danone, die während des bilateralen Kartells für den Geschäftsbereich Nahrungsmittel verantwortlich waren, zum Zeitpunkt der früheren Zuwiderhandlung(en) im Flachglassektor von Danone tätig ([267]).

(315) Danone hat ferner gedroht, Interbrew auf dem französischen Markt zu vernichten, sofern nicht 500 000 Hektoliter Bier auf Alken-Maes übertragen würden. Dies hat zu einer Ausweitung der Zusammenarbeit zwischen Interbrew und Alken-Maes geführt (siehe Randnummern 232-234 und 236). Daher muss bezüglich der Rolle von Danone gefolgert werden, dass Danone durch die Drohung, im Fall der Nichtbeteiligung Maßnahmen gegen Interbrew zu ergreifen, eine Ausweitung der Zusammenarbeit erzwungen hat.

(316) Weil Vergeltungsmaßnahmen angedroht wurden und es sich um einen Wiederholungsfall handelt, wird für Danone eine Erhöhung des Grundbetrags der Geldbuße um 50 % als angemessen erachtet.

([264]) Entscheidung 84/388/EWG der Kommission vom 23. Juli 1984, (IV/30.988 — Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Flachglassektor in den Benelux-Ländern), ABl. L 212 vom 8.8.1984, S. 13; Entscheidung 74/292/EWG der Kommission vom 15.5.1974, (IV/400/EWG — Vereinbarungen zwischen Herstellern von Verpackungsglas), ABl. L 160 vom 17.6.1974, S. 1.

([265]) EuGeI, 11. März 1999, Thyssen Stahl AG/Kommission, Rs. T-141/94, Slg. 1999, II-0347, Randnr. 617.

([266]) Jedenfalls bis zum 2. Mai 1996; siehe die Web-Site von Danone (www.danonegroup.com) und die Antwort von Danone vom 30. November 2000 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([267]) Anlage 28 zur Antwort von Danone vom 10. Mai 2000 auf das Auskunftsverlangen (Dok. 37614 09915-09938).

9.2.1.6. Mildernde Umstände

(317) Die tatsächliche Nichtanwendung der rechtswidrigen Vereinbarungen und Verhaltensregeln stellt einen mildernden Umstand dar. Die Kommission räumt ein, dass das Beweismaterial darauf hindeutet, dass die Parteien nicht alle im Rahmen des Kartells getroffenen spezifischen Absprachen durchgeführt haben (siehe Randnummer 300). Dies bedeutet allerdings nicht, dass das Kartell als solches nicht tatsächlich durchgeführt worden ist. Dass bestimmte Einzelheiten der Zuwiderhandlung nicht in die Praxis umgesetzt worden sind, ist kein hinreichender Grund, um von einem mildernden Umstand im vorgenannten Sinn sprechen zu können.

(318) Alken-Maes wird gleichwohl zugute gehalten, dass sie nach der Prüfung durch die Kommission am 26. und 27. Oktober 1999 den Informationsaustausch mit Interbrew beendet hat.

(319) Dieser Umstand rechtfertigt eine Verringerung des Grundbetrags der gegen Alken-Maes/Danone verhängten Geldbuße um 10 %.

(320) Die belgische Preisregelung kann keine Verringerung der Geldbuße begründen. Vorausgeschickt sei, dass diese Preisregelung für den Biersektor nur bis zum 1. Mai 1993 in Kraft gewesen ist. Zudem verpflichtete diese Regelung die Parteien nur, einzeln oder gemeinsam über ihren Berufsverband die Genehmigung für eine Preiserhöhung einzuholen, nicht jedoch, untereinander Absprachen zu treffen oder Preisberatungen anzustellen (siehe Randnummer 247). Danone hat in diesem Zusammenhang auf die Entscheidung der Kommission in der Rechtssache Griechische Fährschiffe ([268]) verwiesen. In dieser Rechtssache hat es die Kommission als mildernden Umstand gewertet, dass während der Dauer der Zuwiderhandlung von den beteiligten Unternehmen selbst die Unterbreitung eines gemeinsamen Vorschlags für die Inlandstarife erwartet wurde, dem die griechischen Behörden dann zustimmten. Dies kann dazu beigetragen haben, dass man sich nicht darüber im Klaren war, dass die Festsetzung der Tarife für die Beförderung auf internationalen Strecken einen Verstoß darstellte. Diese Situation lässt sich aus folgenden Gründen nicht mit der vorliegenden Sache vergleichen. Zum einen wurde von den Brauereien nicht erwartet, dass sie selbst einen kollektiven Preiserhöhungsantrag einreichten, sondern hatte dies über den Berufsverband zu geschehen. Die Beratungen der Unternehmen über ihre Preise und Kostenstrukturen resultierten daher nicht unmittelbar aus der belgischen Preisregelung, und die belgische Regierung erwartete auch nicht, dass die Bierbrauer derartige Beratungen führten. Zum anderen bezog sich die Preisregelung auf die Genehmigung von Preiserhöhungen, und nicht auf die Bestätigung nominaler Tarife, welche von Unternehmen vorgeschlagen wurden.

(321) Weiterhin hat Danone angeführt, dass die Kommission der Krisensituation auf dem belgischen Biermarkt Rechnung tragen muss. Die Kommission räumt ein, dass in den 90er Jahren eine leicht rückläufige Nachfrage (siehe Randnummer 6), — welche zu einer gewissen Überkapazität geführt haben mag — und Druck seitens der Vertragshändler im Einzelhandel zu verzeichnen war. Keinesfalls besteht jedoch ein Zusammenhang zwischen dieser Situation und den Rechtssachen, bei denen nach der Entscheidung der Kommission bei der Festsetzung des Betrags der Geldbuße eine auf einem Markt bestehende Krisensituation zu berücksichtigen war ([269]). Die Kommission weist in diesem Zusammenhang auch darauf hin, dass bei der Bierproduktion in Belgien seinerzeit ein erheblich geringerer Rückgang zu verzeichnen war als beim Verbrauch (siehe Randnummer 6). Die jeweilige finanzielle Situation eines an einer Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens, in diesem Fall Alken-Maes, kann kein Grund sein, den Betrag der Geldbuße zu verringern. Denn dies würde darauf hinauslaufen, den am wenigsten den Marktbedingungen angepassten Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen ([270]). Die Tatsache, dass ein Unternehmen einen Verlust erleidet, bedeutet zudem nicht, dass ihm der Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften keinen Vorteil gebracht hat, da dieser Vorteil auch in einer Verringerung seiner Verluste bestehen kann.

(322) Danone vertritt gleichzeitig die Ansicht, dass dem Abhängigkeitsverhältnis Rechnung getragen werden muss, in dem Alken-Maes zur Zeit der Zuwiderhandlung zu Interbrew stand. Die Kommission erinnert zunächst daran, dass, wie vorstehend bereits erwähnt (siehe Randnummer 247), der Versuch von Alken-Maes, einer möglichen Zuwiderhandlung gegen Artikel 82 EG-Vertrag durch Interbrew ein Ende zu setzen, nicht als Rechtfertigung für die Teilnahme an einem Kartell akzeptiert werden kann. Ferner geht die Stellungnahme von Danone die Kartellbeteiligung von Danone, der Muttergesellschaft von Alken-Maes, außer Acht. Schließ-

([268]) Entscheidung 1999/271/EG der Kommission vom 9. Dezember 1998, (IV/34.466 — Griechische Fährschiffe), ABl. L 109 vom 27.4.1999, S. 24.

([269]) Siehe beispielsweise Entscheidung 94/815/EG vom 30. November 1994, (Rs. IV/33.126 und 33.322 — Cement, ABl. L 343 vom 30.12.1994, S. 1; Entscheidung 94/599/EG vom 27. Juli 1994, (IV/31.865 — PVC), ABl. L 239 vom 14.9.1994, S. 14; und Entscheidung vom 8. Dezember 1999 (Naadloze stalen buizen), noch nicht veröffentlicht.

([270]) EuGH, 8. November 1983, IAZ u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen 96/102, 104, 105, 108 und 110/82, Slg. 1983, 3369.

lich wurde bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbuße dem Größenunterschied zwischen Alken-Maes und Interbrew bereits Rechnung getragen.

9.2.1.7. Mitteilung der Kommission vom 18. Juli 1996 über die Nichtfestsetzung oder niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen

(323) Sowohl Interbrew als auch Alken-Maes berufen sich auf die Mitteilung der Kommission vom 18. Juli 1996 über die Nichtfestsetzung oder niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen (im Folgenden: „die Mitteilung").

(324) Die Auskünfte, die Interbrew auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 hin erteilte, haben wesentlich zur Feststellung des relevanten Sachverhalts beigetragen. Diese Zusammenarbeit mit der Kommission ging über die bloße Beantwortung des Auskunftsverlangens im Sinne von Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 hinaus. Ferner hat Interbrew den Sachverhalt, auf den die Kommission das Vorliegen einer Zuwiderhandlung basiert, nicht bestritten.

(325) Diese Mitarbeit von Interbrew rechtfertigt eine Verringerung der Geldbuße um 30 % im Sinne von Abschnitt D Ziffer 2 der Mitteilung.

(326) Obgleich Alken-Maes während des Verfahrens erklärte, den Sachverhalt und das Vorliegen der Zuwiderhandlung nicht zu bestreiten, hat Alken-Maes — ebenso wie Danone — als Reaktion auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte mitgeteilt, den Sachverhalt nur *insoweit* nicht zu bestreiten, als er sich auf Informationen stütze, welche Alken-Maes der Kommission erteilt habe ([271]). Darüber hinaus hat Danone, auch im Namen von Alken-Maes, in Zweifel gezogen, dass in der von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschriebenen Weise gegen den Vertrag verstoßen wurde. Dies rechtfertigt keine Verringerung der Geldbuße im Sinne von Abschnitt D Ziffer 2 zweiter Spiegelstrich der Mitteilung.

(327) Auch Alken-Maes hat Informationen zum Vorliegen und zum Inhalt der Zuwiderhandlung erteilt, die über die Beantwortung des Auskunftsverlangens nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 hinausgingen. Die Kommission ist der Ansicht, dass dieser Umstand eine Verringerung der Geldbuße rechtfertigt.

(328) Daher hält die Kommission für Danone eine Verringerung der Geldbuße um 10 % im Sinne von Abschnitt D Ziffer 2 erster Spiegelstrich der Mitteilung für angemessen.

9.2.1.8. Schlussfolgerungen zum Betrag der Geldbußen

(329) Gegen Interbrew wird wegen ihrer Teilnahme am Interbrew/Alken-Maes-Kartell eine Geldbuße von 45,675 Mio. EUR verhängt.

(330) Gegen Danone wird wegen ihrer eigenen Teilnahme sowie wegen der Teilnahme ihrer Tochtergesellschaft Alken-Maes eine Geldbuße von 44,043 Mio. EUR verhängt.

9.2.2. *Das „Private Label"-Kartell*

9.2.2.1. Zurechnung der Geldbuße

(331) Im Zusammenhang mit dem „Private Label"-Kartell wird gegen die Unternehmen, die die vorliegende Zuwiderhandlung begangen haben, nämlich Interbrew, Alken-Maes, Haacht und Martens, eine Geldbuße verhängt. Obgleich Alken-Maes seinerzeit eine Tochtergesellschaft von Danone war, hält es die Kommission nicht für angemessen, Danone die Zuwiderhandlung zur Last zu legen, da Danone nicht an dem „Private Label"-Kartell beteiligt war ([272]).

9.2.2.2. Vorsatz oder Fahrlässigkeit

(332) Nach geltender Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts erster Instanz setzt die Einstufung einer Zuwiderhandlung als vorsätzlich nicht voraus, dass ein Unternehmen bewusst gegen Artikel 81 oder ein darin festgelegtes Verbot verstößt. Es genügt vielmehr, dass es sich nicht in Unkenntnis darüber befinden konnte, dass das ihm zur Last gelegte Verhalten eine Einschränkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bezweckte oder nach sich zog und tatsächliche oder potenzielle Folgen für den Handel zwischen den Mitgliedstaaten hatte ([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 mesure 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]) EuGeI, 14. Mai 1998, NV Koninklijke KNP BT/Kommission, Rs. T-309/94, Slg. 1998, II-1007, Randnrn. 45 ff.

([273]) EuGH, 1. Februar 1978, Miller/Kommission, Rs. 19/77, Slg. 1978, 131, Randnr. 18; EuGH, 8. Februar 1990, Tipp-Ex/Kommission, Rs. 297/87, Slg. 1990, I-261; EuGeI, 12. Juli 2001, Tate & Lyle u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen T-202/98, T-204/98 und T-207/98, noch nicht veröffentlicht.

(333) Nach Ansicht der Kommission kann sich keines der an dem „Private Label"-Kartell beteiligten Unternehmen in Unkenntnis darüber befunden haben, dass sein Verhalten zur Einschränkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt führte. Direkte Kontakte zwischen Wettbewerbern im Zusammenhang mit Preisen und der Aufteilung von Kunden gelten aus wettbewerbsrechtlicher Sicht stets als fragwürdig, auch wenn sie, wie von Martens als Beweis für ihre Unkenntnis angeführt, im Rahmen einer Berufsvereinigung stattfinden. Auch konnten sich die beteiligten Unternehmen unmöglich in Unkenntnis darüber befinden, dass ihr Verhalten potenzielle Folgen für den Handel zwischen den Mitgliedstaaten hatte.

(334) Auch wenn die Besprechungen tatsächlich im Rahmen der CBB stattgefunden haben, wie Martens vorbringt, um zu zeigen, dass es sich um einen entschuldbaren Irrtum oder Gutgläubigkeit ihrerseits gehandelt hat, haben die Teilnehmer dieser Besprechungen vorsätzlich gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen. Diese Einrede von Martens ist daher für die Beurteilung der Frage, ob sie die Zuwiderhandlung vorsätzlich begangen hat, irrelevant.

9.2.2.3. Schwere des Verstoßes

(335) Horizontale Preis- und Marktaufteilungsabsprachen stellen ihrem Wesen nach sehr gravierende Zuwiderhandlungen dar. Diese Absprachen erfolgten auf der Grundlage des Informationsaustauschs.

(336) Martens bestreitet, dass es Absprachen über Preise und Marktaufteilung gegeben hat. Aus dem vorliegenden Beweismaterial und den Erklärungen sowohl von Interbrew als auch von Haacht wird jedoch ersichtlich, dass während der vier Sitzungen Absprachen über Preise und Marktaufteilung getroffen wurden (siehe auch Randnummer 252). Abgesehen von der Tatsache, dass derartige Handlungen dem Wesen nach als sehr gravierend einzustufen sind, berücksichtigt die Kommission bei der Beurteilung der Schwere der vorliegenden Zuwiderhandlung auch ihre Auswirkungen auf den Markt und den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

(337) Zu den Auswirkungen auf den Markt ist anzumerken, dass die verschiedenen Handlungen der Parteien auf die Aufteilung der Kunden und letztendlich das Ziel ausgerichtet waren, die Preise über das Niveau hinauszutreiben, welches bei freiem Wettbewerb realisiert worden wäre. Die Kommission räumt ein, dass sie keine Beweise dafür hat, dass die Abstimmung — vielleicht mit einer Ausnahme — zur Anpassung des Marktverhaltens der beteiligten Unternehmen geführt hat. Auf jeden Fall steht fest, dass während der Begegnungen im Rahmen des „Private Label"-Kartells über Kundenaufteilung und Preise gesprochen worden ist und dass in diesem Zusammenhang Informationen ausgetauscht wurden. Dass es zwischen den belgischen Bierbrauern vielleicht nur einen einzigen Informationsaustausch zum „Private Label"-Bier gegeben hat, ändert nichts am Ernst der Situation. Denn für das Ziel der Abstimmung (nicht in bestehende Verträge anderer Bierbrauer einzusteigen, um einen Preiseinbruch zu verhindern) war ein regelmäßiger Informationsaustausch nicht erforderlich. Daher kann nicht ohne weiteres gefolgert werden, dass das Kartell als solches keine oder höchstens eine begrenzte Rückwirkung auf den Markt gehabt hat ([274]).

(338) Was den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes anbelangt, berücksichtigt die Kommission ferner, dass sich die Sitzungen zwar auf das gesamte belgische Staatsgebiet bezogen, sich aber auf das Marktsegment „Private Label"-Pils (auf das 5,5 % des gesamten Bierverbrauchs in Belgien entfallen) beschränkten (siehe Randnummer 8).

(339) Vor diesem Hintergrund ist die Kommission der Ansicht, dass die vorliegende Zuwiderhandlung einen schweren Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt.

(340) Bei der Festsetzung des Betrags der Geldbuße berücksichtigt die Kommission auch die tatsächliche wirtschaftliche Fähigkeit der Urheber der Verstöße, den Wettbewerb in erheblichem Umfang zu schädigen; die Geldbuße muss auf einen Betrag festgesetzt werden, der eine abschreckende Wirkung entfaltet.

(341) Um der tatsächlichen Fähigkeit der beteiligten Unternehmen, den Biermarkt in Belgien und insbesondere das „Private Label"-Segment in erheblichem Umfang zu schädigen, Rechnung zu tragen, hält es die Kommission deshalb für angemessen, zwischen den beteiligten Unternehmen zu differenzieren. Unter Berücksichtigung des Umsatzes, den die verschiedenen Unternehmen mit dem „Private Label"-Bier erzielen, ordnet die Kommission sie zwei Kategorien zu. Haacht und Martens, die innerhalb des „Private Label"-Segments den höchsten Umsatz erzielt haben, fallen in die erste Kategorie. Interbrew und Alken-Maes, die innerhalb dieses Segments einen bedeutend geringeren Umsatz erzielt haben, werden der zweiten Kategorie zugeordnet.

([274]) Bei der Beurteilung der Höhe der Geldbuße ist die Auswirkung auf den Markt in jedem Fall nur dann von wesentlicher Bedeutung, wenn es um Vereinbarungen geht, die an sich nicht wettbewerbswidrig sind und folglich nur durch ihre konkreten Folgen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen (Schlussanträge des Generalanwalts Mischo vom 18. Mai 2000, a.a.O.). Wie bereits festgestellt, ist das „Private Label"-Kartell naturgemäß wettbewerbswidrig, was bedeutet, dass nicht gesondert festgestellt zu werden braucht, inwieweit der Wettbewerb durch das Kartell beschränkt wird (siehe Abschnitt 6.4).

(342) Aufgrund der vorstehenden Erwägungen hält es die Kommission für angemessen, folgende Geldbußen wegen der Schwere des Verstoßes zu verhängen:

gegen Haacht und Martens: 300 000 EUR,

gegen Interbrew und Alken-Maes: 250 000 EUR.

(343) Um sicherzustellen, dass die Geldbuße eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet und der Tatsache Rechnung zu tragen, dass sowohl Interbrew als auch Alken-Maes als große internationale Gesellschaft bzw. Tochtergesellschaft eines internationalen Konzerns, im Gegensatz zu Haacht und Martens leichter über den juristischen und wirtschaftlichen Sachverstand und die entsprechenden Ressourcen verfügen, die es ihnen erlauben, klarer zu erkennen, in welchem Maß ihre Vorgehensweise einen Verstoß darstellt und welche Folgen diese Vorgehensweise aus wettbewerbsrechtlicher Sicht haben kann, erachtet die Kommission eine Anpassung des Grundbetrags der Geldbuße für Interbrew und Alken-Maes als angemessen.

(344) Unter Berücksichtigung der jeweiligen Mittelausstattung der Unternehmen ist die Kommission der Ansicht, dass der unter Randnummer 342 genannte Betrag der Geldbuße im Fall von Interbrew mit 5 und im Fall von Alken-Maes mit 2 zu multiplizieren ist. Daraus ergibt sich für Interbrew eine Geldbuße von 1 250 000 EUR und für Alken-Maes eine Geldbuße von 500 000 EUR.

9.2.2.4. Dauer des Verstoßes

(345) Die Dauer des Verstoßes wurde auf neun Monate festgesetzt, was von keiner der Parteien bestritten wird. Diese Dauer rechtfertigt keine Erhöhung der Geldbuße.

(346) Der Grundbetrag der Geldbußen beläuft sich daher für alle beteiligten Unternehmen auf die unter den Randnummern 342 und 344 genannten Beträge.

9.2.2.5. Erschwerende Umstände

(347) Aus einer Erklärung von Interbrew wird deutlich, dass die Veranstaltung der Zusammenkünfte zum Thema „Private Label"-Bier auf die Initiative von Interbrew und Alken-Maes zurückging (siehe Randnummer 157). Dies hat Haacht in ihrer Reaktion auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestätigt (siehe Randnummer 198). Wegen dieses Umstands erachtet die Kommission sowohl für Interbrew als auch für Alken-Maes eine Erhöhung des Grundbetrags der Geldbuße um 30 % als angemessen.

9.2.2.6. Mildernde Umstände

(348) Als mildernde Umstände führen die Parteien an, dass sie die rechtswidrige Vereinbarung oder Handlung nicht wirklich durchgeführt haben. Insbesondere wird darauf verwiesen, dass die Handlung nicht zu einer Änderung des Marktverhaltens geführt hat. Die Kommission räumt ein, dass sie anhand des vorliegenden Beweismaterials — vielleicht mit einer Ausnahme — nicht belegen kann, dass die Parteien, davon abgesehen haben, in bestehende Verträge anderer Bierbrauer einzusteigen versuchen, um einen Preiskampf zu vermeiden. Allerdings kann daraus nicht gefolgert werden, dass die rechtswidrige Handlung nicht durchgeführt wurde, da die Parteien während der vier Zusammenkünfte tatsächlich Informationen über Kunden und Mengen ausgetauscht sowie über Kunden und Preise gesprochen haben.

(349) Sowohl Haacht als auch Martens haben darauf hingewiesen, dass ihre Teilnahme an dem Kartell als passiv zu betrachten ist. Gleichwohl vermerkt die Kommission, dass Haacht und Martens an dem „Private Label"-Kartell aktiv beteiligt waren. Jedenfalls haben sie an allen Sitzungen teilgenommen, von denen die Kommission Kenntnis hat. Außerdem hat Haacht eingeräumt, Informationen über „Private Label"-Bier in Belgien mit den anderen beteiligten Bierbrauern ausgetauscht sowie Preis- und Kundenaufteilungsabsprachen getroffen zu haben. In Bezug auf Martens ist außerdem von Interesse, dass sie sich aktiv an den Diskussionen beteiligt hat, was an ihrem Wunsch deutlich wird, niederländische „Private Label"-Bierbrauer zu den Zusammenkünften einzuladen. Martens hat nicht bewiesen, dass sie gezögert hat, an den Sitzungen teilzunehmen.

(350) Dass sowohl Haacht als auch Martens es für notwendig hielten, Informationen über die Entwicklungen im Sektor „Private Label"-Bier zu sammeln, kann den Verstoß gegen die europäischen Wettbewerbsvorschriften ebenfalls nicht rechtfertigen.

(351) Es besteht kein Grund, bei der Berechnung der gegen Haacht zu verhängenden Geldbuße dem Umstand Rechnung zu tragen, dass nur ein kleiner Teil ihres Gesamtumsatzes auf „Private Label"-Bier entfällt. Die Kommission erinnert daran, dass die Geldbuße nach Maßgabe der Schwere und Dauer des Verstoßes berechnet wird. Die Kommission räumt ein, dass sie die Geldbuße in der Vergangenheit auf der Grundlage eines Grundpreises festgesetzt hat, der einen bestimmten Prozentsatz des relevanten Umsatzes ausmachte. Der Ermessensspielraum der Kommission bei der Festsetzung der Geldbußen gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 wird jedoch durch in der Bestimmung festgelegte Schwellenwerte beschränkt, die sich u. a. auf den Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen beziehen.

Im Übrigen hat die Kommission bei der Beurteilung der Schwere des Verstoßes der wirtschaftlichen Bedeutung der spezifischen Tätigkeit, auf die sich der Verstoß bezog, gebührend Rechnung getragen.

(352) Die Ausführungen im Rahmen der Randnummer 351 gelten auch bezüglich der Stellungnahme von Martens, die Kommission müsse bei der Berechnung der Geldbuße dem Umstand Rechnung tragen, dass Martens nach eigenen Angaben keinen Vorteil aus den Sitzungen gezogen hat. Die Tatsache, dass die Kommission in der Vergangenheit den Betrag der Geldbuße auf der Grundlage des erzielten Vorteils festgesetzt hat, verpflichtet sie nicht, dies auch in der vorliegenden Sache zu tun. Die Kommission ist gehalten, den aufgrund des Verstoßes erzielten Gewinn als erschwerenden Umstand zu werten, wenn dies notwendig ist, um die Geldbuße höher ausfallen zu lassen als den unrechtmäßig erzielten Gewinn. Daraus kann nicht abgeleitet werden, dass ein mildernder Umstand vorliegt, wenn hiervon abgesehen wird.

(353) Der Erklärung von Martens, dass gemäß der Entscheidung der Kommission in der Rechtssache FENEX ([275]) eine symbolische Geldbuße zu verhängen sei, kann nicht gefolgt werden. Die Kommission erinnert daran, dass der Gerichtshof bestätigt hat, dass die Ansicht der Kommission in Bezug auf die von ihr als notwendig erachteten Geldbußen je nach Sache unterschiedlich sein kann, selbst wenn es sich in den jeweiligen Sachen um gleich gelagerte Fälle handelt ([276]). Unabhängig davon, ob bei Martens von Unerfahrenheit die Rede sein kann, ist die vorliegende Sache nicht mit der Situation in der Sache *FENEX* vergleichbar, da in letztgenannter Sache fahrlässig und nicht vorsätzlich gegen den Vertrag verstoßen wurde. Außerdem wurde bei der Beurteilung der Schwere des begangenen Verstoßes dem unterschiedlichen juristischen und wirtschaftlichen Sachverstand von Interbrew und Alken-Maes auf der einen und Martens und Haacht auf der anderen Seite bereits Rechnung getragen (siehe Randnummer 343).

(354) Sowohl Martens als auch Haacht haben die Kommission gebeten, bei der Festsetzung des Betrags der Geldbuße ihrer schwierigen finanziellen Lage Rechnung zu tragen. Die jeweilige finanzielle Lage einer am Verstoß beteiligten Partei kann nicht zum Anlass genommen werden, den Betrag einer Geldbuße zu senken. Dies würde nämlich darauf hinauslaufen, den am wenigsten den Marktbedingungen angepassten Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen ([277]).

([275]) Siehe Randnummer 233.

([276]) EuGH, 12. Juli 1979, BMW Belgium u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen 32/78 und 36 bis 82/78, Slg. 1979, 2435.

([277]) EuGH, 8. November 1993, IAZ u. a./Kommission, verbundene Rechtssachen 96/102, 104, 105, 108 und 110/82, Slg. 1983, 3369.

9.2.2.7. Mitteilung der Kommission vom 18. Juli 1996 über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen

(355) Alle beteiligten Unternehmen haben sich auf diese Mitteilung berufen.

(356) Interbrew ist der Ansicht, für eine erheblich niedrigere Festsetzung der Geldbuße gemäß Abschnitt C der Mitteilung in Betracht zu kommen. Die Kommission räumt ein, dass Interbrew der Kommission das „Private Label"-Kartell gemeldet hat, ohne dass die Kommission eine Untersuchung dieser Zuwiderhandlung eingeleitet hatte oder über entsprechende Informationen verfügte. Des Weiteren hatte das Unternehmen seine Teilnahme an der rechtswidrigen Handlung eingestellt, bevor die Kommission über das Bestehen des Kartells unterrichtet wurde, und hat Interbrew während der gesamten Dauer der Untersuchung ununterbrochen und uneingeschränkt mit der Kommission zusammengearbeitet. Allerdings kommt Interbrew nicht für eine erheblich niedrigere Festsetzung der Geldbuße in Betracht, weil sie andere Unternehmen zu den „Private Label"-Besprechungen angestiftet hat.

(357) Interbrew kommt jedoch sehr wohl für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße gemäß Abschnitt D der Mitteilung in Betracht. Die Kommission trägt der Tatsache Rechnung, dass Interbrew das Bestehen aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen aufgedeckt hat, als der Kommission diese Angelegenheit noch völlig unbekannt war, und dass Interbrew während der gesamten Dauer der Untersuchung ununterbrochen und uneingeschränkt mit ihr zusammengearbeitet hat. Außerdem hat Interbrew den Sachverhalt, auf den die Kommission das Vorliegen des Verstoßes stützt, nicht bestritten. Dementsprechend hält die Kommission im Fall von Interbrew eine Verringerung der Geldbuße um 50 % für angemessen.

(358) Alken-Maes hat die Tatsachen, auf die die Kommission das Bestehen eines „Private Label"-Kartells basiert, nicht bestritten. Ihre Zusammenarbeit mit der Kommission ging jedoch nicht über die bloße Beantwortung des von der Kommission an sie gerichteten Auskunftsverlangens gemäß Verordnung Nr. 17 Artikel 11 Absatz 1 vom 22. März 2000 hinaus.

(359) Deshalb hält die Kommission aufgrund von Abschnitt D Ziffer 2 zweiter Spiegelstrich der Mitteilung im Fall von Alken-Maes eine Verringerung der Geldbuße um 10 % für angemessen.

(360) Haacht hat die Tatsachen, auf die die Kommission das Vorliegen eines Verstoßes basiert, nicht bestritten. Die Informationen, die Haacht der Kommission übermittelt hat, beschränken sich jedoch auf das, was Haacht im Rahmen der Beantwortung des von der Kommission an sie gerichteten offiziellen Auskunftsverlangens gemäß Verordnung Nr. 17 Artikel 11 Absatz 1 vom 22. März 2000 mitgeteilt hat.

(361) Deshalb kommt Haacht für eine Verringerung der Geldbuße um 10 % im Sinne von Abschnitt D Punkt 2 der Mitteilung in Betracht.

(362) Martens hat in ihrer Reaktion auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritten, dass sie sich in der von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschriebenen Weise an dem Vertragsverstoß beteiligt hat. Darüber hinaus beschränken sich die Informationen, die Martens der Kommission übermittelt hat, bevor ihr die Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesandt wurde, auf das, was Martens im Rahmen der Beantwortung des offiziellen Auskunftsverlangens der Kommission im Sinne von Artikel 11 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 vom 22. März 2000 mitgeteilt hat.

(363) Die Unterlagen, die Martens der Kommission nach Zusendung der Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt hat, dienen zur Untermauerung ihrer eigenen Verteidigung oder deuten auf das mögliche Vorliegen eines anderen Verstoßes gegen die Wettbewerbsregeln hin. Beide Umstände können jedoch nicht zur Verringerung der gegen Martens wegen ihrer Teilnahme an dem „Private Label"-Kartell verhängten Geldbuße führen.

(364) Martens hat während des Verfahrens gleichwohl in einer Weise mit der Kommission zusammengearbeitet, die den Fortgang dieses Verfahrens beschleunigt hat. Diese Mitarbeit von Martens rechtfertigt eine Verringerung der Geldbuße um 10 % im Sinne von Abschnitt D der Mitteilung.

9.2.2.8. Schlussfolgerungen hinsichtlich des Betrags der Geldbußen

(365) Gegen Interbrew wird wegen Teilnahme am „Private Label"-Kartell eine Geldbuße von 812 000 EUR verhängt.

(366) Gegen Alken-Maes wird wegen Teilnahme am „Private Label"-Kartell eine Geldbuße von 585 000 EUR verhängt.

(367) Gegen Haacht wird wegen Teilnahme am „Private Label"-Kartell eine Geldbuße von 270 000 EUR verhängt.

(368) Gegen Martens wird wegen Teilnahme am „Private Label"-Kartell eine Geldbuße von 270 000 EUR verhängt.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV und Groupe Danone SA haben vom 28. Januar 1993 bis einschließlich 28. Januar 1998 durch ihre Teilnahme an einer Vielzahl von Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen in Bezug auf einen allgemeinen Nichtangriffspakt, die Preise und die Verkaufsförderung im Einzelhandel, die Aufteilung von Kunden auf dem Horeca-Markt (sowohl im Bereich des „klassischen" Horeca als auch im Bereich der nationalen Kunden), ein neues Preissystem für den Horeca-Sektor und den Einzelhandel und den Austausch von Informationen über den Absatz im Horeca-Sektor und im Einzelhandel gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.

Artikel 2

Gegen Interbrew NV und Groupe Danone SA werden aufgrund der in Artikel 1 festgestellten Verstöße folgende Geldbußen verhängt:

a) gegen Interbrew NV: eine Geldbuße von 45,675 Mio. EUR.

b) gegen Groupe Danone SA: eine Geldbuße von 44,043 Mio. EUR.

Artikel 3

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht und NV Brouwerij Martens haben vom 9. Oktober 1997 bis einschließlich 7. Juli 1998 durch ihre Teilnahme an abgestimmten Verhaltensweisen in Bezug auf Preise, Aufteilung von Kunden und Austausch von Informationen im Sektor „Private-Label"-Bier gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.

Artikel 4

Gegen die in Artikel 3 genannten Unternehmen werden aufgrund der in dem genannten Artikel festgestellten Verstöße folgende Geldbußen verhängt:

a) gegen Interbrew NV: eine Geldbuße von 812 000 EUR;

b) gegen Brouwerijen Alken-Maes NV: eine Geldbuße von 585 000 EUR;

c) gegen NV Brouwerij Haacht: eine Geldbuße von 270 000 EUR;

d) gegen Brouwerij Martens: eine Geldbuße von 270 000 EUR.

Artikel 5

Die Geldbußen sind von den in den Artikeln 2 und 4 genannten Unternehmen innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung auf folgendes Bankkonto der Europäischen Kommission zu überweisen:

Konto Nr. 642-0029000-95 (IBAN-Code BE76 6420 0290 0095; SWIFT-Code BBVABEBB) Europäische Kommission Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) Kunstlaan 43 B-1040 Brüssel.

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank für Hauptrefinanzierungsgeschäfte am ersten Tag des Monats angewandt wird, in dem der Erlass dieser Entscheidung erfolgt, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte.

Artikel 6

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

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

b) Groupe Danone SA, 7 rue de Téhéran, F-75008 Paris,

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

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

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

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 256 EG-Vertrag.

Brüssel, den 5. Dezember 2001.

Im Namen der Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission