II

(Besluiten waarvan de publicatie niet voorwaarde is voor de toepassing)

COMMISSIE

BESCHIKKING VAN DE COMMISSIE

van 5 december 2001

inzake een procedure op grond van artikel 81 van het EG-Verdrag

(Zaak nr. IV/37.614/F3 PO/Interbrew en Alken-Maes)

(Kennisgeving geschied onder nummer C(2001) 3915)

(Slechts de teksten in de Nederlandse en de Franse taal zijn authentiek)

(2003/569/EG)

DE COMMISSIE VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening nr. 17 van de Raad van 6 februari 1962, eerste Verordening over de toepassing van de artikelen 81 en 82 van het Verdrag [1], laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1/2003 [2], en met name op artikel 15, lid 2,

Gelet op het besluit van de Commissie van 29 september 2000 tot inleiding van de procedure in deze zaak,

Na de betrokken ondernemingen overeenkomstig artikel 19, lid 1, van Verordening nr. 17 en artikel 2 van Verordening (EG) nr. 2842/98 van de Commissie [3] in de gelegenheid te hebben gesteld hun opmerkingen te maken over de door de Commissie geuite bezwaren,

Na raadpleging van het Adviescomité inzake mededingingsregelingen en economische machtsposities,

Gelet op het eindverslag van de raadadviseur-auditeur in deze zaak (*),

Overwegende hetgeen volgt:

1. INLEIDING

(1) Deze zaak betreft langdurige en complexe kartelafspraken die betrekking hebben op de Belgische biermarkt (zowel horeca als detailhandel). Interbrew NV en Alken-Maes NV, de nummers een en twee op de Belgische biermarkt, hebben met name bilateraal overleg gepleegd en afspraken gemaakt over een algemeen non-agressiepact, prijzen en promoties in de detailhandel, de verdeling van klanten op de horeca-markt (zowel „klassieke" horeca als nationale klanten), de beperking van de investeringen en reclame op de horecamarkt en een nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en de detailhandel. Voorts hebben zij onderling informatie uitgewisseld over verkopen in de horeca- en detailhandel. Interbrew NV en Alken-Maes NV hebben tevens getracht een deel van de door hen ondernomen initiatieven verder te laten ontwikkelen in het kader van de Confederatie der Brouwerijen van België, hierna „CBB" genoemd.

(2) Een afzonderlijke onderlinge afstemming is het overleg van Interbrew NV, Alken-Maes NV alsmede de brouwerijen NV Brouwerij Haacht en Martens NV met betrek-

(*) PB C 187 van 7.8.2003.
(1) PB 13 van 21.2.1962, blz. 204/62.
(2) PB L 1 van 4.1.2003, blz. 1.
(3) PB L 354 van 30.12.1998, blz. 18.

king tot private-label-bier, in het bijzonder de klanten en de prijzen, en de informatie-uitwisseling tussen deze partijen op het gebied van private-label-bier.

2. DE BELGISCHE BROUWERIJSECTOR

2.1. De markt voor bier in België

2.1.1. *Aanbod*

(3) In België is het aantal brouwerijondernemingen licht dalend in de loop van de tijd. In 1991 kende de CBB nog 76 brouwerijleden. Begin 2000 waren dat 68 leden ([4]). Een aantal van deze brouwerijondernemingen heeft overigens meerdere brouwerijen in eigendom.

(4) Hoewel een relatief groot aantal brouwerijen actief is in België, is de productie van bier sterk geconcentreerd bij een beperkt aantal spelers. De vijf grootste Belgische brouwerijen namen in 1998 meer dan 80 % van de totale productie voor hun rekening. De twee belangrijkste brouwerijen in België, Interbrew NV en Alken-Maes NV, produceerden in dezelfde periode gezamenlijk bijna 70 % van de in België verkochte hoeveelheid bier ([5]).

(5) Naast pils wordt in België een grote variëteit aan speciale bieren aangeboden, zoals abdij- en trappistenbieren, geuze en kriek, witbieren, ambers, seizoensbieren en vele streekbieren ([6]).

2.1.2. *Vraag*

(6) De totale bierconsumptie in België is licht dalend en bedroeg in 1998 iets meer dan 10 miljoen hl, een daling van gemiddeld 1,6 % per jaar ten opzichte van 1993 ([7]). Daarvan bestond ruim tweederde deel uit pils. Amber, abdijbier en witbier zijn de belangrijkste soorten speciaal bier met elk rond de 5-6 % aandeel in de totale bierconsumptie ([8]). De productie van bier in België daalde over de periode 1993-1998 met gemiddeld 0,4 % per jaar ([9]).

(7) Rond de 60 % van de totale bierconsumptie vindt plaats in de ongeveer 50 000 horecaverkooppunten (hotels, restaurants en cafés). De distributie van bier aan de horecaondernemers vindt voornamelijk plaats door bierhandelaren (groothandelaren die gericht zijn op de horeca). Alhoewel het aantal bierhandelaren in België in de afgelopen jaren door fusies, overnames en bedrijfsbeëindigingen is gedaald, is er nog steeds een relatief groot aantal actief. De schattingen lopen uiteen van 1 200 ([10]) tot 1 800 ([11]). Daarnaast vindt een deel van de distributie aan de horeca plaats door de brouwers zelf (directe distributie).

(8) De overige omstreeks 40 % van het bier wordt verkocht in de detailhandel. Naast de merken van de brouwers zelf, winnen distributiemerken („private labels") aan belang, met name in het pils-segment. In 1998 was het aandeel van private-label-bier 5,5 % (550 000 hl) van de totale Belgische consumptie ([12]).

(9) De belangrijkste ontwikkelingen in België zijn een licht dalende vraag, een licht dalend aantal brouwerijondernemingen, groothandelaren en verkooppunten, een toenemend belang van de detailhandel ten opzichte van de horeca en, binnen de detailhandel, een toenemend belang van private-label-bier.

2.1.3. *Prijsreglementering*

(10) Tot 1 mei 1993 was in België het Ministerieel besluit houdende verplichting tot aangifte der prijsverhogingen (hierna: „prijsreglementering" genoemd) van kracht voor de biersector. Op grond hiervan moesten de brouwers, hetzij individueel, hetzij collectief door tussenkomst van hun beroepsorganisatie, aan de bevoegde minister toestemming vragen voor een prijsverhoging van bier ([13]). De prijsverhogingaangiften voor bier werden door de CBB namens de brouwers ingediend. In de aangifte moesten onder andere een gedetailleerde, in cijfers uitgedrukte, verantwoording van de prijsverhoging opgenomen zijn en een gedetailleerd overzicht van de bestaande prijzen, met inbegrip van een overzicht van bepaalde kortingen. Voorts moest de aangifte voorzien zijn van de balansen van de betrokken ondernemingen. Op 23 december 1992 heeft de CBB voor het laatst een prijsverhogingaangifte ingediend. Deze prijsverhoging werd door de bevoegde minister toegestaan

([4]) Antwoord CBB van 1 februari 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02686-02701).
([5]) Antwoord CBB van 1 februari 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 06563-06737).
([6]) De CBB onderscheidt de volgende biertypen: pils, amber, witbier, abdij, trappist, tafelbier, geuze/fruit, Brits, luxe pils, alcoholvrij en -arm, zwaar blond, regionaal en zuur. Zie internetsite http://www.beerparadise.be.
([7]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09997); zie bijlage I voor een overzicht van de totale bierconsumptie in België van 1993 tot 1998.
([8]) Antwoord CBB van 1 februari 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 06563-06737).
([9]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09987).
([10]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09968).
([11]) Antwoord CBB van 1 februari 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02685).
([12]) The beer service, Annual Report 1999, Belgium, April 1999, Canadean Ltd (doc. 37614 09958).
([13]) Op grond van artikel 3 van het besluit gold deze verplichting niet voor producenten met een jaaromzet van minder dan 50 miljoen BEF noch voor bepaalde speciale bieren, zoals zure bieren en abdij- en trappistenbieren.

op 6 februari 1993, onder de voorwaarde dat het kortingensysteem ongewijzigd zou blijven en er in 1993 geen verdere prijsaanpassingen zouden worden toegepast.

2.2. **De brouwerijen**

(11) In bijlage II zijn opgenomen de marktaandelen van de betreffende vier Belgische brouwers in de periode 1992-1998 (op basis van volume, afgerond op hele getallen). Hierbij zijn marktaandelen opgenomen voor de markt als geheel en voor het pils-segment. Tevens is onderscheid gemaakt naar distributiekanaal; horeca en detailhandel (food).

2.2.1. *Interbrew*

(12) Interbrew NV, hierna „Interbrew" genoemd, is veruit de grootste Belgische brouwer. Haar belangrijkste merken in België zijn Jupiler en Stella Artois (pils), Hoegaarden (witbier) en Leffe (abdijbier). Alle vier de merken staan in de top tien van meest verkochte merken op de Belgische markt. Behalve in België heeft Interbrew vestigingen in een groot aantal andere landen waaronder in de Europese Unie met name in Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Buiten de Europese Unie is Interbrew onder meer actief in Canada, waar zij in 1995 de Canadese brouwer Labatt overnam alsmede in Oost-Europa en Azië. Interbrew behoort tot de tien grootste brouwerijondernemingen ter wereld. Sinds 1 december 2000 heeft Interbrew een beursnotering. De wereldwijde omzet van Interbrew bedroeg in 2000 8 605 miljoen EUR. De omzet met betrekking tot bier in België bedroeg in datzelfde jaar in totaal [> 500 miljoen] ([14]) EUR, waarvan [< 5 miljoen] EUR met private-label-bier werd behaald.

2.2.2. *Danone en haar dochteronderneming Alken-Maes*

(13) Brouwerijen Alken-Maes NV, hierna „Alken-Maes" genoemd, is de nummer twee op de Belgische markt en voert onder meer de merken Maes en Cristal (pils), Grimbergen (abdijbier), Ciney (regionaal bier) en Brugs Tarwebier (witbier). Alken-Maes' wereldwijde omzet in 2000 bedroeg 120,78 miljoen EUR. De in België behaalde omzet van Alken-Maes met betrekking tot alle bier bedroeg in 2000 [> 100 miljoen] EUR. Met private-label-bier werd in datzelfde jaar in België een omzet van [< 5 miljoen] EUR behaald.

(14) Alken-Maes is in 1988 ontstaan door een fusie van de brouwerijen Alken-Kronenbourg (destijds onderdeel van het Franse BSN) en Maes. In 1992 heeft BSN, waarvan de naam in 1994 gewijzigd is in Groupe Danone SA, hierna „Danone" genoemd, een meerderheidsaandeel in Alken-Maes verworven en het management van Alken-Maes vervangen. Ook de in Frankrijk werkzame brouwerij Kronenbourg maakte deel uit van Danone. In 2000 heeft Danone haar bieractiviteiten verkocht aan het Britse Scottish and Newcastle. De wereldwijde omzet van Danone bedroeg in 2000 14 287 miljoen EUR. Danone behaalde met alle bier in België in 1999 ([15]) een omzet van [> 100 miljoen] EUR.

2.2.3. *Martens*

(15) Martens NV, hierna „Martens" genoemd, produceert met name private-label-pils voor grote detailhandelsketens als Aldi. Martens brouwt ook een eigen bier onder de naam Sezoens. Daarnaast importeert Martens het laaggeprijsde merk Karlsberg uit Duitsland (niet te verwarren met het Deense merk Carlsberg). De wereldwijde omzet van Martens bedroeg in 2000 33 598 507 EUR. Hiervan werd [< 50 miljoen] EUR behaald met de verkoop van bier in België. De omzet van Martens met betrekking tot private-label-bier in België bedroeg in 2000 [> 5 miljoen] EUR.

2.2.4. *Haacht*

(16) NV Brouwerij Haacht, hierna „Haacht" genoemd, produceert voornamelijk pils. Het belangrijkste merk van Haacht is Primus. De wereldwijde omzet van Haacht bedroeg in 2000 69 416 371 EUR, waarvan [< 50 miljoen] EUR behaald werd met bier in België. De omzet van Haacht met betrekking tot private-label-bier in België bedroeg in 2000 [> 5 miljoen] EUR.

2.2.5. *De ondernemersvereniging — Confederatie van Brouwers in België (CBB)*

(17) Alle hiervoor genoemde brouwerijondernemingen zijn lid van de ondernemersvereniging CBB. De CBB behartigt de belangen van de bij haar aangesloten leden. De dagelijkse leiding van de CBB is in handen van een directeur. De activiteiten van de CBB zijn verdeeld over werkgroepen en/of commissies waarin afgevaardigden van de leden zitting hebben.

([14]) De aldus aangeduide gegevens worden door de betrokken partij als bedrijfsgeheim beschouwd.

([15]) Aangezien Danone medio 2000 haar bieractiviteiten heeft verkocht, geven de cijfers over 1999 een juister beeld van Danone's jaarlijks behaalde omzet met betrekking tot haar bieractiviteiten.

2.3. **Handel tussen lidstaten**

(18) Bij beoordeling van het beschikbare cijfermateriaal moet het volgende in ogenschouw genomen worden. Volgens marktonderzoeksbureau Canadean is het moeilijk om het werkelijke patroon van internationale handel op te maken uit de officiële statistieken zoals gepubliceerd door de Nationale Bank. Bijvoorbeeld, begin 1995 heeft Interbrew de Nederlandse Oranjeboom brouwerij overgenomen. Sindsdien heeft Interbrew, teneinde productie-efficiëntie te maximaliseren, bepaalde hoeveelheden bier in bulk van België naar Nederland uitgevoerd om deze na verpakking weer in België voor consumptie in te voeren. Bij gebrek aan alternatief blijft Canadean niettemin de statistieken van de Nationale Bank gebruiken ([16]). Ook de CBB verwijst, desgevraagd, naar de statistieken van de Nationale Bank die ook gepubliceerd zijn in het tijdschrift van de CBB „Het Brouwersblad" ([17]). De hierna gebruikte statistieken moeten dus niet gezien worden als precieze maatstaf (die niet beschikbaar is) maar meer als indicatie.

(19) Volgens onderzoeksbureau Canadean steeg de invoer van bier in België tussen 1993 en 1998 van 454 000 hl naar 916 000 hl per jaar (dus ca. 9 % van de totale consumptie). Hiervan was in 1998 ruim 80 % afkomstig uit andere lidstaten. De belangrijkste landen waaruit wordt ingevoerd zijn Nederland, Denemarken, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Frankrijk ([18]). Volgens Interbrew was er voor de periode 1993-1998 sprake van een invoerstijging in België van 337 453 hl naar 731 202 hl. Uit het in 1994 in opdracht van de CBB opgestelde rapport van Arthur D. Little (consultancybureau) wordt een schatting gegeven van 60 000 hl die van Frankrijk naar België zou worden uitgevoerd. Uit de opdrachtverlening blijkt dat men zich binnen de CBB ook zorgen maakte om parallelle import ([19]). Parallelle import treedt bijvoorbeeld op als een Belgische groothandelaar pils van het merk Jupiler (van Interbrew) inkoopt bij de Franse vestiging van Interbrew en deze vervolgens in België op de markt brengt. Tevens blijkt uit het rapport van Arthur D. Little dat de prijzen af brouwerij in België (in 1994) aanzienlijk hoger waren dan in Frankrijk ([20]).

(20) Een aantal documenten uit 1993 beschrijft de gevolgen van parallelle importen voor Interbrew en het directe verband tussen prijsverschillen in België en Frankrijk en deze importen. Als (mogelijk) gevolg wordt genoemd de „destabilisering van de totale Belgische biermarkt". Tevens wordt opgemerkt: „de prijszetting, de kortingpolitiek (...) is geen nationale kwestie maar dient meer en meer op een internationale basis besproken te worden" ([21]).

(21) België is een belangrijke exporteur van bier. Tussen 1993 en 1998 nam de totale uitvoer toe van 3,6 miljoen hl tot ruim 4,8 miljoen hl per jaar. Ruim 90 % hiervan wordt uitgevoerd naar andere lidstaten. De belangrijkste landen waarnaar wordt uitgevoerd zijn Frankrijk, Nederland, Duitsland, Italië en het Verenigd Koninkrijk ([22]).

3. **PROCEDURE**

(22) Op 26 en 27 oktober 1999 zijn overeenkomstig artikel 14, lid 3, van Verordening nr. 17, verificaties uitgevoerd ten kantore van Alken-Maes in Waarloos en de CBB in Brussel.

(23) Op 11 november 1999 zijn overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17 verzoeken om inlichtingen verzonden aan Interbrew, Alken-Maes en de CBB. Aan Interbrew is specifiek verzocht om, overeenkomstig vaste rechtspraak van het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen ([23]), bepaalde documenten, waarvan, in het kader van een andere procedure, door de Commissie afschriften zijn gemaakt tijdens een verificatie ten kantore van Interbrew in Leuven op 13 en 14 juli 1999, opnieuw aan de Commissie over te leggen. Dit zijn de documenten welke de rechtstreekse aanleiding voor de verificaties van oktober 1999 vormden.

(24) Op 10, 23 en 24 december 1999 zijn de antwoorden van respectievelijk Alken-Maes, Interbrew en de CBB ontvangen.

(25) Alken-Maes heeft op 27 december 1999 een verklaring overgelegd met een beroep op de Mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen ([24]).

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

([17]) Antwoord CBB van 1 februari 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02683, 02720).

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

([19]) Bijlage 23 bij antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01862-01925), verificatie bij de CBB, document ROK16 (doc. 37614 01268-01272).

([20]) Bijlage B9 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02062-02063).

([21]) Verificatie bij Interbrew, document MV15 (doc. 37614 8815-8820).

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

([23]) Arresten van het Hof van Justitie van 17 oktober 1989, zaak 85/87, Dow Benelux NV tegen Commissie, Jurisprudentie 1989, blz. 3137, rechtsoverwegingen 19 en 20, en van 16 juli 1992, zaak C-67/91, Direccion General de Defensa de la Competencia tegen Asociación Espanola de Banca Privada e.a., Jurisprudentie 1992, blz. I-4785, rechtsoverweging 39 e.v.

([24]) PB C 207 van 18.7.1996, blz. 4.

(26) Op 10 januari 2000 is een verzoek om inlichtingen aan het Belgische ministerie van Economische Zaken gezonden. Hierop is bij brief van 4 februari 2000 een antwoord ontvangen.

(27) Op 12 januari 2000 is in overeenstemming met artikel 11 van Verordening nr. 17 een aanvullend verzoek om inlichtingen aan de CBB gezonden. De CBB heeft de gevraagde inlichtingen bij brief van 1 februari 2000 verstrekt.

(28) Interbrew heeft bij brieven van 14 en 19 januari 2000 informatie verstrekt ter aanvulling op de bij brief van 23 december 1999 verzonden inlichtingen. Naar aanleiding van deze aanvullende informatie heeft de Commissie op 21 januari per faxbericht een informeel aanvullend verzoek om inlichtingen aan Interbrew gezonden. Bij brief van 2 februari 2000 heeft Interbrew hierop gereageerd. Op 8 en 28 februari 2000 is door Interbrew nogmaals bijkomende informatie toegezonden.

(29) Op 29 februari 2000 heeft Interbrew een verklaring overgelegd die betrekking heeft op de Belgische markt. Interbrew heeft deze verklaring aan de Commissie, evenals Alken-Maes, overgelegd met een beroep op de Mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen ([25]).

(30) Bij brief van 7 maart 2000 heeft Alken-Maes haar op 27 december 1999 overgelegde verklaring aangevuld en nader toegelicht.

(31) Op 22 maart 2000 heeft de Commissie overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17 verzoeken om inlichtingen verzonden aan de brouwerijen Alken-Maes, Haacht en Martens. Alken-Maes en Haacht hebben hun antwoorden op 5 april 2000 en Martens op 6 april 2000 aan de Commissie doen toekomen.

(32) Overeenkomstig artikel 14, lid 2, van Verordening nr. 17 heeft de Commissie op 3 april 2000 verificaties verricht ten kantore van Interbrew te Leuven.

(33) Op 14 april 2000 heeft de Commissie overeenkomstig artikel 11 van Verordening nr. 17 verzoeken om inlichtingen gezonden aan Danone, het moederbedrijf van Alken-Maes, en aan Heineken NV, een in Nederland gevestigde brouwerijonderneming. Bij brieven van 10 en 11 mei 2000 hebben Danone en Heineken de gevraagde inlichtingen verstrekt.

([25]) Zie voetnoot 23.

(34) Naast bovengenoemde verificaties en correspondentie heeft er gedurende het onderzoek ook een aantal bijeenkomsten plaatsgevonden van medewerkers van het directoraat-generaal Concurrentie van de Commissie met Interbrew, Alken-Maes en de CBB.

(35) Op 29 september 2000 heeft de Commissie de procedure in de onderhavige zaak ingeleid en haar goedkeuring gehecht aan een mededeling van punten van bezwaar ten aanzien van de ondernemingen tot wie de onderhavige beschikking is gericht. Alle partijen hebben schriftelijke opmerkingen over de bezwaren van de Commissie ingediend. Aangezien geen van de partijen om een hoorzitting heeft verzocht, heeft deze niet plaatsgevonden.

(36) Op 21 december 2000 heeft Interbrew ter completering van het dossier nog twee documenten verstrekt met betrekking tot twee bijeenkomsten met Alken-Maes in het kader van de tussen hen bestaande bilaterale afspraken. Alken-Maes en Danone is de gelegenheid geboden op deze brief met bijlagen van Interbrew te reageren.

4. BESCHRIJVING VAN DE INBREUKEN

4.1. Voorafgaande opmerking: het schriftelijk bewijsmateriaal

(37) De hierna uiteengezette feiten zijn gebaseerd op het bewijsmateriaal dat is verkregen tijdens de hierboven beschreven verificaties, door middel van de antwoorden op verzoeken om inlichtingen en door spontane toezending van informatie door partijen.

(38) Het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikt, bevat in aanzienlijke mate de namen van (voormalige) medewerkers van de in deze procedure betrokken ondernemingen. In de onderhavige beschikking zijn deze namen vervangen door de functies die de desbetreffende personen destijds bekleedden. Wanneer als gevolg hiervan een verwijzing naar het bewijsmateriaal afwijkt van dezelfde verwijzing in de tekst van de mededeling van de punten van bezwaar, wordt ten behoeve van de geadresseerden van deze beschikking de betrokken paragraaf van de mededeling van de punten van bezwaar aangeduid.

4.2. Inleiding en samenvatting

(39) Het hierna volgende is een feitelijke beschrijving van langdurige en complexe kartelafspraken die betrekking hebben op de Belgische biermarkt (zowel horeca als detailhandel). Interbrew en Alken-Maes, de nummers een en twee op de Belgische biermarkt, hebben met name bilateraal overleg gepleegd en afspraken gemaakt over prijzen en promoties in de detailhandel, de verde-

ling van klanten op de horeca-markt, de beperking van de investeringen en reclame in de horecamarkt, de structuur van de door hen toegepaste tarieven (punt 4.3) en hebben ook onderling informatie uitgewisseld over hun verkoopcijfers (punt 4.4). Interbrew en Alken-Maes hebben tevens getracht een deel van de door hen genomen initiatieven verder te laten ontwikkelen in het kader van de CBB (punt 4.5). Een afzonderlijke onderlinge afstemming is het overleg van Interbrew, Alken-Maes alsmede de brouwerijen Haacht en Martens en de informatie-uitwisseling tussen deze brouwers op het gebied van private-label-bier (punt 4.6).

4.3. **De bilaterale bijeenkomsten van Interbrew en Alken-Maes betreffende de marktverdeling, prijzen en andere contractuele voorwaarden**

4.3.1. *Voorafgaande opmerkingen*

(40) Ten minste vanaf eind 1992 en in elk geval tot en met begin 1998 heeft een groot aantal bijeenkomsten en andere vormen van contact plaatsgevonden tussen afgevaardigden van Interbrew en Danone, respectievelijk Alken-Maes, de in België actieve dochteronderneming van Danone. Het merendeel van de bijeenkomsten tussen Interbrew en de afgevaardigden van Danone is voor deze beschikking niet van belang aangezien deze met name betrekking hadden op eventuele fusies en overnames alsmede op eventuele samenwerking tussen deze ondernemingen op andere markten dan België.

(41) De hierna beschreven bijeenkomsten en andere vormen van contact geven dan ook geen totaal beeld van alle contacten die tussen afgevaardigden van de betrokken bedrijven hebben plaatsgevonden. De beschrijving betreft slechts de voor het doel van deze beschikking relevante contacten die gedocumenteerd zijn. Naar de overige contacten wordt slechts verwezen indien dit noodzakelijk wordt geacht voor een juiste beschrijving van de context waarbinnen de voor deze beschikking relevante en gedocumenteerde contacten zich hebben voorgedaan.

4.3.2. *Beschrijving van het feitencomplex — Chronologie*

4.3.2.1. Periode eind 1992-1993

(42) Samengevat

In de periode van eind 1992 tot en met 1993 vindt geregeld contact plaats en worden afspraken gemaakt over de prijzen in de detailhandel. Voorts is gesproken over de vermindering van commerciële investeringen. Als codenaam wordt door Interbrew „Université de Lille" ([26]) gebruikt. Verder is er sprake van dat Danone de bestaande samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes wil vergroten. Binnen Interbrew bestaat mede wegens de mededingingsregels aanvankelijk terughoudendheid om de samenwerking uit te breiden. Bovendien denkt Interbrew als marktleider bepaalde beslissingen alleen te kunnen nemen.

(43) Op 17 november 1992 vindt een ontmoeting plaats tussen afgevaardigden van Alken-Maes, Interbrew en Kronenbourg/Danone. Tijdens deze ontmoeting wordt de nieuwe directeur-generaal van Alken-Maes voorgesteld aan Interbrew ([27]).

(44) Op 28 januari 1993 rapporteert de directeur food België van Interbrew als volgt aan de directeur-generaal België van Interbrew over „meeting bierhandelaars" ([28]):

> „Na veel „gepraat" zijn we tot de volgende afspraken gekomen:
>
> — ITW en Maes proberen om zo snel mogelijk de permanente promotieprijzen (aanpak GIB), vanuit de huidige tariefstelling, op te trekken tot 285 BEF in een eerste fase en 295 in een tweede fase. (...) [*NB*: Het betreft hier hoogstwaarschijnlijk de prijs voor een krat pils.]
>
> — Belofte om voor de komende drie maanden op de bakken pils geen promotionele interventie en of foldertussenkomst te betalen indien de minimumprijs niet gerespecteerd is. Verlenging ervan na meeting na drie maanden.".

([26]) Deze codenaam wordt in het algemeen voor de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes gebruikt; brief van Interbrew van 22 december 1999 (doc. 37614 01984); zie ook de overwegingen 51, 60, 63, 107 en 108; later wordt voor deze samenwerking ook de codenaam „project Green" gebruikt (zie de overwegingen 68 en 71).

([27]) Brief, en bijlage I.2 daarbij, van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 2600) en brief, en bijlage 18 daarvan, van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7551-7552, 7680-7684); zie ook punt 44 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([28]) Verificatie bij Interbrew, document LVL1 (doc. 37614 8559); zie ook punt 45 van de mededeling van de punten van bezwaar.

Danone heeft in de reactie op de punten van bezwaar aangegeven dat het hier gaat om een vergadering van de brouwers met de federatie van bierhandelaren op 28 januari 1993.

(45) Op 12 maart 1993 wordt de interim-„chief executive officer" (CEO) van Interbrew ter voorbereiding van een diner op 16 maart met een vertegenwoordiger van Danone (destijds BSN genaamd) door middel van een nota van de „Executive Vice-President Core Market Beers Europe" van Interbrew op de hoogte gebracht van wat er vóór die tijd aan contact is geweest ([29]):

„Er zijn een aantal bijeenkomsten geweest tussen [de president directeur-generaal van Danone] en [de vorige CEO van Interbrew]. Wat daar uitkwam, was de mogelijkheid om nadere samenwerking te onderzoeken (...). Persoonlijk zie ik de heer [de president directeur-generaal van Kronenbourg, tevens directeur-generaal van Danone] een aantal keer per jaar in het kader van de Amsterdamgroep. Het onderwerp „samenwerking" komt nu en dan naar boven, alhoewel er een aantal gevaarlijke beperkingen aan vast zitten. Ik heb uw bijeenkomst van 16 maart met zowel de manager Frankrijk, (...) als de manager België (...) besproken. (...)

3. Strategisch gebied:

[...]

België:

Dit is het gevaarlijkste deel van uw discussie. Zij zullen waarschijnlijk de „samenwerking" in België vergroten. De [vorige CEO van Interbrew] dwong ons te praten „aangezien we wat geld nodig hebben", maar we zijn zeer terughoudend dit te doen want we willen problemen die raken aan artikelen 85 en 86 (...) vermijden. Bovendien, zij hebben meer te winnen dan wij.

Ik sluit een memo bij waaruit blijkt waar we tot nu toe over hebben gepraat, maar tot nu toe, is er nog niets concreets gedaan. We zijn zeer terughoudend in het vervolgen van deze discussies. Ik denk dat we in België de leiding zouden moeten nemen en dergelijke beslissingen zouden moeten maken, anderen zullen volgen als ze slim zijn." ([30]).

(46) De memo, waarvan sprake is in de interne nota van 12 maart 1993, is van 18 februari 1993 ([31]) en heeft als onderwerp de „vermindering van commerciële investeringen met als doel op korte, middellange en lange termijn onze rentabiliteit te verbeteren". De codenaam die hiervoor door Interbrew wordt gebruikt is „Université de Lille" ([32]). Op 10 december 1992 en 19 januari 1993 zijn er bij Interbrew twee interne bijeenkomsten geweest onder dezelfde naam ([33]).

(47) In de memo worden onder andere de volgende conclusies en aanbevelingen gemeld:

„— Het verschuiven van een deel van de kosten van het verstrekken van POS-materiaal [*NB:* Points Of Sale] naar de wederverkopers volgens het 50/50-principe vergezeld van een prijsverhoging van de glazen (...)

— Met betrekking tot de publicitaire kosten, die moeten in 1993 idealiter niet uitkomen boven 300 miljoen BEF ervan uitgaande dat de belangrijkste concurrent niet boven de 140 miljoen BEF uitkomt. Deze uitgaven hebben slechts betrekking op Pils, NA [*NB:* No Alcohol] en Light inbegrepen. (...)

([29]) Brief, en bijlage 1 daarbij, van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7551-7552, 7558-7562); zie ook punt 46 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Bijlage 1 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7562); zie ook punt 48 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Bijlage I.2 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 2600-2601).

— Andere parameters ter bestudering: kosten van installatie/onderhoud van de tapinstallatie, prijzenpolitiek in de detailhandel, nieuwe tarificatie (...)" ([34]).

(48) Eind april 1993 ontmoeten de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes elkaar in restaurant Duc d'Arenberg in Brussel ([35]).

(49) Op 19 augustus 1993 schrijft de nieuwe CEO van Interbrew (voordien Executive Vice-President Core Market Beers Europe van Interbrew) in een intern memorandum met betrekking tot het „Budget 93/94" ([36]): „Voor wat betreft de prijsverhoging, 4 % is een uitdaging. (...) Natuurlijk willen we dat u de 4 % doet. Als u hulp nodig heeft Maes te overtuigen, laat het me weten." ([37]).

(50) De CEO van Interbrew voert op 2 november overleg met groot-distributeur [...]. Hierover wordt intern gerapporteerd bij nota van 3 november 1993 ([38]). Uit deze nota:

> „[...] zou het initiatief hoog inschatten te nemen door Interbrew om contact te leggen met [...] en [...] [*NB:* De drie grootste Belgische supermarktketens], teneinde te komen van een graduele prijsverhoging van bier en frisdranken tot het niveau gewenst door ITW [*NB:* Interbrew]. (...) Wanneer er een consensus begint te ontstaan, zal overwogen worden een vergadering met drie te overwegen. (...) Het lijkt mij geen slecht idee voor de topmeeting van [...] mij mede uit te nodigen. Pas wanneer de initiële contacten gelegd zijn en er een akkoord in het verschiet ligt, zou ik [Alken-Maes] hierbij betrekken. Het initiatief van Maes vorig jaar is niet haalbaar gebleken: a) er was geen vertrouwen, maar ook en zeer zeker b) hij was te klein. Het is ITW alléén die het hier kan maken.".

4.3.2.2. Periode 1994

(51) Samenvatting

In 1994 worden de contacten tussen Interbrew en Danone/Alken-Maes uitgebreid. Danone zet Interbrew tijdens een bijeenkomst op 11 mei 1994 onder druk. Als partijen op de Belgische markt niet tot overeenstemming komen, zal Interbrew het leven moeilijk worden gemaakt op de Franse markt. Hoewel er geen gehoor wordt gegeven aan de eis van Danone om 500 000 hl bier over te dragen aan Alken-Maes wil Interbrew geen oorlog en blijven beide partijen in nauw contact met elkaar. Tijdens twee bijeenkomsten in oktober 1994 wordt een herenakkoord tussen de twee brouwerijen voorbereid door de voor België verantwoordelijke directeurengeneraal. Interbrew gebruikt als naam voor dit herenakkoord „Université de Lille", hoewel het verder gaat dan het gelijknamige project ter vermindering van de commerciële investeringen waaraan Interbrews memo van 18 februari 1993 refereert (zie overweging 46). Het akkoord wordt tijdens een bijeenkomst van 9 november 1994 door beide partijen bevestigd. Op 24 november wordt in het kader van de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes een akkoord gesloten over de verdeling van klanten.

(52) Begin 1994 maakt de CEO van Interbrew kennis met de nieuwe directeur-generaal van de bierdivisie van Danone ([39]). Tijdens deze eerste ontmoeting(en), mogelijk in Amsterdam, en in ieder geval ten kantore van Danone in Parijs, wordt er onder meer gepraat over het aannemen van een bepaald gedrag op de markt ([40]).

([34]) „Transférer une partie des coûts de la dotation en matériel POS aux revendeurs suivant le principe 50/50 accompagné d'une hausse du prix des verres. (...) En ce qui concerne les dépenses publicitaires, celles-ci idéalement ne devraient pas dépasser en 1993, 300 MBF et assumant que le concurrent principal ne dépasse pas 140 MBF. 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]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV30 (doc. 37614 00554); brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7554), brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7878); zie ook punt 50 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([36]) Bijlage 9 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7597); zie ook punt 51 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Bijlage 10 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7599-7600); zie ook punt 52 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([39]) Brief van Interbrew, en bijlage 1 daarbij, van 8 februari 2000 (doc. 37614 7478, 7488); brief van Interbrew, en bijlage 18 daarbij, van 28 februari 2000 (doc. 37614 7555, 7683); verificatie bij Interbrew, document MV3 (doc. 37614 8690); zie ook punt 54 van de mededeling van de punten van bezwaar.

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

(53) Tijdens een interne discussie binnen Interbrew op 5 mei 1994 ontvouwt de CEO van Interbrew het volgende scenario ([41]) zoals verzocht door Danone/Kronenbourg. Interbrew zou 500 000 hl moeten overdragen aan Alken-Maes (met name in de detailhandel). Zo niet, dan zou Interbrew Frankrijk worden vernietigd en zou Interbrew in België worden aangevallen met zeer lage prijzen ([42]).

(54) Het door Kronenbourg voorgestelde scenario wordt op 11 mei 1994 tussen bestuurders van Danone en Interbrew besproken in het restaurant „Le Roy d'Espagne" in Brussel ([43]), op welk adres Interbrew haar maatschappelijke zetel heeft (Grote Markt 1, B-1000 Brussel). Hierbij was waarschijnlijk ook een afgevaardigde van Alken-Maes aanwezig. Tijdens deze bijeenkomst is het volgende aan de orde geweest ([44]): „[De directeur-generaal van de bierdivisie van Danone] heeft zijn eis herhaald dat 500 000 hl zou moeten worden overgedragen aan Alken-Maes onder dreiging van destructie van Interbrew in Frankrijk. Hij beval een verhouding Interbrew/Alken-Maes op de Belgische markt aan die zou zijn gebaseerd op „de afspraken in Frankrijk" (...) Het Franse mechanisme laat zich als volgt samenvatten. De verkoopdirecteuren detailhandel (food) van Heineken en Kronenbourg stemmen zeer regelmatig onderling af om zodoende de respectievelijke marktaandelen te controleren en promoties, prijzen en condities te manipuleren." ([45]).

(55) Een document afkomstig van Heineken ([46]) bevestigt Interbrews verklaring over de relatie tussen de Belgische en Franse markt en de voorstellen van Kronenbourg/Danone: „Drie jaar geleden heeft [de directeur-generaal van de bierdivisie van Danone] Interbrew voor de keus gesteld 500 000 hl naar Maes extra of hij zou ze uit Frankrijk pesten. Gewezen op manier van samenwerken tussen Heineken en Kronenbourg in Frankrijk.".

(56) Tijdens een telefoongesprek tussen de CEO van Interbrew en de president directeur-generaal van Danone op 6 juli 1994 wordt de situatie in Frankrijk en België verder besproken ([47]). In een interne nota van 7 juli 1994 van de CEO van Interbrew staat ([48]): „Ik ben met de „Big Boss" van „Green" [*NB:* Danone] overeengekomen geen oorlog te beginnen maar te proberen tijd te winnen. Ons doel is een oplossing te vinden zoals, bijvoorbeeld, een commerciële overeenkomst en om hetzelfde in België in praktijk te brengen. Wij blijven zeker in contact." ([49]). Hoewel dit telefoongesprek volgens Danone betrekking had op de commerciële inspanningen van Interbrew in Frankrijk, bevestigen documenten van Danone ([50]) het bestaan van een niet-aanvalsverdrag tussen Interbrew en Danone/Alken-Maes op de Belgische markt. Zo wordt gerefereerd aan „juli 94: vrede met [CEO Interbrew] quasi getekend" ([51]) en „marktaandelen vrederechter" ([52]). Dezelfde documenten bevestigen ook de relatie tussen de afspraken op de Belgische en de Franse markt: „Belgische vrede ↔ regionale vrede in Frankrijk rarr; nationale vrede" ([53]).

(57) Op 29 augustus 1994 ontmoeten een bestuurder van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes

([41]) Brief van Interbrew, en bijlage 18 daarbij, van 28 februari 2000 (doc. 37614 7683); zie ook punt 55 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Antwoord, inclusief bijlage B3, van Interbrew van 23 december 1999 op het verzoek om inlichtingen van de Commissie (doc. 37614 2002, 2039); bijlage I.2 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02602); bijlage bij brief van Interbrew van 19 januari 2000 (doc. 37614 02672-02674); bijlage 18 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7683); verificatie bij Interbrew, documenten MV5 en MV8 (doc. 37614 8692, 8695); antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9864-9865); zie ook punt 58 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([44]) Bijlage 18 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 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 et les conditions."; zie ook punt 56 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([46]) Bijlage bij antwoord van Heineken van 11 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9947); zie ook punt 57 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([47]) Brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7552); zie ook punt 58 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([48]) Bijlage 2 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 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]) Antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) „Juillet 94: quasi signer une paix avec [...]"; zie ook punt 60 van de mededeling van de punten van bezwaar.

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

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

elkaar tijdens een diner ([54]). De betreffende afgevaardigde van Interbrew verklaart over deze bijeenkomst ([55]): „Hoewel de horeca niet was besproken tijdens de bijeenkomst in de Roy d'Espagne, begon [...], toen hij directeur-generaal van Alken-Maes in België was geworden, mij te bellen met de vraag om het gedrag onderling af te stemmen teneinde de zeer sterke stijging van de investeringen voor het afsluiten van brouwerijcontracten in bedwang te houden. Er zijn diverse andere conversaties geweest, vooral telefonisch, met [de directeur-generaal van Alken-Maes]. Hij heeft geprobeerd een systeem op te zetten van consultatie voorafgaand aan de aankoop en verkoop van cafés. Ik heb systematisch geweigerd. In deze context heb ik gedineerd met [de directeur-generaal van Alken-Maes] (...), Het resultaat ervan was mijn nota van 5 oktober 1994 aan [de CEO van Interbrew]. (...) Tijdens het diner is het gebleven bij algemeenheden. Ik heb herhaald dat de „Franse mechanismen" niet overgeplaatst kunnen worden naar België." ([56]).

(58) In de nota van 5 oktober 1994 wordt als volgt gerapporteerd binnen Interbrew over dit diner met de directeur-generaal van Alken-Maes ([57]):

„1. Hij realiseert zich dat de situaties in Frankrijk en België zeer verschillend zijn en dat wat in het ene land kan worden gedaan niet kan worden gedaan in het andere.

2. Hij staat onder sterke druk van het hoofdkwartier om een agressieve politiek te voeren in België, waarvan hij vreest dat deze kostbaar en niet noodzakelijkerwijs efficiënt zal zijn.

3. We kwamen overeen dat discussie in de CBB over het Arthur D. Little Horeca 2000 project [*NB:* zie ook vanaf overweging 129] een goed forum kan zijn ter bestudering van manieren en middelen om de kosten van het zaken doen in de horeca te verminderen.

4. We hebben overgebracht dat hij degene is die agressief is geworden en dat we, met name in de detailhandel, zullen reageren op zijn prijsacties, maar dat wij niet het initiatief zullen nemen. (...)" ([58]).

(59) De nieuwe directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes ontmoeten elkaar op 12 oktober 1994 in het Sheraton Airport Hotel bij de luchthaven in Brussel ([59]). In de voorbereidende nota van de commercieel directeur horeca België van Interbrew aan de directeur-generaal België van Interbrew ([60]) staat:

„1. „de dure aanvallen stopzetten"

domein van nationale klanten (...)

uiterst moeilijk om een lijn te trekken, weinig of geen regels

domein van klassieke horeca (...)

vooreerst dient een methodologie vastgelegd te worden (...)

alle dimensies van commerciële akkoorden dienen bekeken te worden:

a) de investeringspolitiek

b) het kortingensysteem (...)

c) de logistieke tussenkomsten

([54]) Antwoord, en bijlage B4 daarbij, van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 2002-2003, 2040) en bijlage I.2 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02602).

([55]) Bijlage 18 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7683-7684); zie ook punt 59 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Bijlage I bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02014); zie ook punt 60 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 2003-2004); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02591); brief, en bijlage 3 daarvan, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7478, 7495).

([60]) Bijlage B5 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02041-02043); zie ook punt 62 van de mededeling van de punten van bezwaar.

2. „de onproductieve uitgaven verlagen"

domeinen: publiciteit, debietinstallaties, ...

Een gemeenschappelijke aanpak in het verlengde van de Arthur D. Little studie kan wel veel opbrengen voor alle partijen. De 2 belangrijkste brouwers kunnen hier wel de wet dicteren met vastlegging van regels met de federatie van bierhandel.

(...)

4. algemeen

— (...) dat geen enkele controle over de toepassing van onderlinge akkoorden kan plaats hebben (of het moet via een derde en neutrale instantie en dan zijn er te hoge risico's dat het geweten wordt)

— het CBB gebruiken om onze doelstellingen te bereiken lijkt mij handiger (...).".

(60) In een interne nota van 14 oktober 1994 met als onderwerp „Université de Lille" rapporteert de directeur-generaal België van Interbrew intern over de uitkomsten van de bijeenkomst van 12 oktober 1994 ([61]): „Bijgesloten vindt u een document van onze vrienden en de één-pagina-benadering die ik heb voorgesteld. Dit werd door onze vrienden in principe geaccepteerd." ([62]). Het document dat van Alken-Maes afkomstig is schetst een beeld van de Belgische biersector en mogelijke oplossingen voor geconstateerde problemen ([63]). In de „één-pagina-benadering" zoals voorgesteld door de directeur-generaal België van Interbrew staat onder meer ([64]):

„3. Herenakkoord:

— Geen aanval van verplichtingen [*NB:* horecaverkooppunten waarmee een exclusieve afnameovereenkomst is gesloten]

— Prijspositionering detailhandel

— Geen systematische aanval van merken in elkaars verplichtingen

4. Efficiëntie/marktdynamiek

— Verminderen onproductieve uitgaven:

— POS

— Tapdiensten

— Folder activiteiten (aantal, % korting, (...))

— Investeringen in horeca (definities?!)

5. Structurele maatregelen

Concentratie van productie

Commercieel beleid (prijzen, 20 F, ...)" ([65]).

(61) Ook bij Danone wist men van dit akkoord af. In een intern telefoongesprek bij Danone wordt, eind 1999/begin 2000, naar aanleiding van de verificatie door de Commissie bij Alken-Maes, verwezen ([66]) naar een „overeenkomst 94 over prijzen met de naam van [directeur-generaal van Alken-Maes]" ([67]).

(62) In een niet gedateerde notitie van de directeur-generaal België van Interbrew (waarin bovengenoemde onderwerpen terugkomen) is tevens een agenda opgenomen ([68]):

„Projectdefinitie en herenakkoord 1 november, marktdynamiek 1 februari, herstructurering 1 april" ([69]).

(63) Op 18 oktober 1994 vindt een vervolgbijeenkomst plaats tussen de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes ([70]). Uit aante-

([61]) Bijlage B6 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 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]) Bijlage B6 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02046-02059); zie ook punt 63 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([64]) Bijlage B6 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02044).

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

([66]) Bijlagen 18 en 20 bij antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([67]) „Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]"; zie ook punt 63 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([68]) Bijlage B8 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02061); zie ook punt 64 van de mededeling van de punten van bezwaar.

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

([70]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV26 (doc. 37614 00550); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02004); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02591); brief, en bijlage 4 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7478, 7496).

keningen van de commercieel directeur horeca België blijkt dat ook op deze bijeenkomst is gesproken over „Université de Lille" ([71]).

(64) In een interne nota van 24 oktober 1994 vat de directeur-generaal België de discussie met Alken-Maes tot dan toe samen en stelt hij nadere stappen voor aan de CEO van Interbrew ([72]):

„1. Antwoord van „Green" [*NB:* hier: Alken-Maes] op het voorstel van Interbrew

1.1. Prijzen

In orde om voor pils dezelfde prijs vast te stellen en Kronenbourg ongeveer 5 % hoger.

1.2. Herenakkoord:

— beperkt tot klassieke horeca;

— niet van toepassing op nationale klanten; aanwezigheid van elkaars merken in verplichtingen

1.3. Alle andere elementen: in orde

1.4. Verdere voorstellen:

(...)

— Pas kortingen toe op netto nettoprijzen [*NB:* Prijzen zonder accijns, zie onder meer ook overwegingen 96 en 104]

(...)

Kleine prijsverhoging in 1995

(...)" ([73]).

(65) De besprekingen tussen de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes worden op 26 oktober 1994 voortgezet ([74]). Op 7 november rapporteert de directeur-generaal België als volgt aan de CEO van Interbrew ([75]):

„1. Basis van elke overeenkomst

Gedachte geaccepteerd ten aanzien van respect voor elkaars huidige positie in de markt (...)

2. Programma voor winstgroei

Basisovereenkomst om in drie fasen te werken:

A. 1e prioriteit

Prijzen in de detailhandel vaststellen

Maximumkortingen of premies voor promoties definiëren

Herzien POS materiaal en kosten voor de horeca

Herzien investeringen in POS

(...)

B. 2e prioriteit

Rationalisatie van de productie

C. 3e prioriteit

Herstructureer de markt:

— tarificatie

— horeca-investeringen

— tapkosten

— enz.

([71]) Bijlage B7 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02060); zie ook punt 65 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([72]) Bijlage B9 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02062); zie ook punt 66 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([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]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV29 (doc. 37614 00553); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02004-02005); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02591); brief, en bijlage 5 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7479, 7497).

([75]) Bijlage B10 bij brief van Interbrew van 23 december 1999 (doc. 37614 02064-02065); zie ook punt 67 van de mededeling van de punten van bezwaar.

3. Volgende stappen

04/11: „Green" [*NB:* hier: Alken-Maes] zal programma met superieuren bekijken

09/11: bijeenkomst met de respectievelijke verkoopdirecteuren om:

— de algemene gedachte te bevestigen

— volgende stappen voor „1e prioriteit" te definiëren (...)" ([76]).

(66) De in de nota van 7 november 1994 aangekondigde bijeenkomst van 9 november 1994 vindt inderdaad ook op die dag plaats. Hierbij zijn namens Interbrew aanwezig de directeur-generaal België, de directeur food en de commercieel directeur België en namens Alken-Maes, behalve de directeur-generaal, tevens de manager food en de manager horeca ([77]). In een afzonderlijk document is het in de nota van 7 november 1994 genoemde „programma voor winstgroei" opgenomen en zijn er aantekeningen bij gemaakt ([78]). Deze aantekeningen zijn wellicht gemaakt tijdens de bijeenkomst van 9 november 1994 en geven onder meer een prijsafspraak aan in de detailhandel waarbij de prijs van een krat pils wordt vastgesteld op 275 BEF (genoemd onder eerste prioriteit in de nota van 7 november 1994) ([79]). Ook staat aangetekend dat de zaken die onder de „3e prioriteit" vallen, via de CBB zullen worden uitgevoerd.

(67) Tevens zijn tijdens of naar aanleiding van deze bijeenkomst aantekeningen, gedateerd 9 november 1994, gemaakt door de commercieel directeur horeca België van Interbrew. Onder het kopje „spirit" staat onder meer „Creatieve concurrentie — rechtstreekse aanval vermijden — aandacht naar andere conc. richten — overleg" ([80]).

(68) Op 24 november 1994 spreken de commercieel directeur horeca België van Interbrew en de manager horeca van Alken-Maes elkaar nader over hangende geschillen (ten aanzien van specifieke verkooppunten) en „project Green" ([81]). In handgeschreven notities van of naar aanleiding van deze bijeenkomst beschrijft de commercieel directeur horeca van Interbrew het precieze akkoord voor de „klassieke horeca" als volgt ([82]):

„Akkoord om te allen tijde de drankafnameakkoorden te respecteren. Geen nieuwe akkoorden wanneer klanten meer dan twee jaar nog verplicht zijn, dit betekent eerst de kans laten aan de huidige brouwerij een hernieuwing te bekomen. Geen prospectie voor specialiteiten in de pilsverplichtingen van de concurrentie (iedereen blijft thuis). Geen aansporingen van bierhandelaars om specialiteiten te converteren door kortingen te verhogen.".

In dezelfde notities worden door de commercieel directeur horeca België van Interbrew tevens enige kritische kanttekeningen geplaatst bij de akkoorden. Hij merkt onder meer op dat er een risico is dat een „derde partij met de zaak wegloopt".

4.3.2.3. Periode 1995

(69) Samenvatting

In 1995 vindt er regelmatig overleg plaats tussen Interbrew en Alken-Maes (en Danone) over de uitvoering van de in 1994 gemaakte afspraken. Tevens begint het overleg tussen de beide brouwerijen over de invoering van een nieuw tarificatiestelsel voor de horeca en detailhandel ([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 POS materials & costs for Horeca. Review investment in POS (...) 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]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02005); bijlage I.1 bij de brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02591); brief, en bijlage 6 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7479, 7498); zie ook punt 68 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([78]) Bijlage B11 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02066).

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

([80]) Bijlage B14 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02081); zie ook punt 69 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([81]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02006); „Project Green" is evenals „Université de Lille" een door Interbrew gebruikte codenaam voor de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes; antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01984).

([82]) Bijlagen B15 en B16 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02082-02086); zie ook punt 70 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([83]) Het kortingsysteem van de brouwers voor de afnemers in zowel de horeca- als de foodsector.

(70) Op 10 januari 1995 wordt in de Roy d'Espagne in Brussel de evolutie van de relaties tussen Interbrew en Alken-Maes besproken tussen de directeur-generaal België en de CEO van Interbrew en de directeur-generaal van de bierdivisie van Danone ([84]).

(71) Op 25 januari 1995 en op 10 februari 1995 bespreken de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes onder meer de status van „project Green" ([85]).

(72) Op 30 januari 1995 zendt de manager horeca van Alken-Maes de commercieel directeur horeca van Interbrew een brief, waarin aanbiedingen van Alken-Maes worden vergeleken met die van Interbrew. Daarbij wordt gesteld: „ik dien dus te besluiten dat het Interbrew niet echt menens is om werk te maken van een gezondere horecamarkt aangezien de geest van hetgeen wij samen regelmatig hebben besproken, nota bene in aanwezigheid en op uitdrukkelijk initiatief van onze respectievelijke hiërarchie, manifest wordt miskend. (...) Ik had graag uw reactie vernomen, ook in de hoop dat u de zaken kunt preciseren en — vooral — herhaling in de toekomst zult willen vermijden. Laat het duidelijk zijn dat weinig of geen resultaat verwacht kan worden van onze besprekingen binnen de CBB-werkgroepen indien nu reeds blijkt dat wij bilateraal niet tot een zinnige houding op het terrein kunnen besluiten." ([86]).

(73) De verhoudingen en afspraken op de markt zijn opnieuw aan de orde tijdens een bijeenkomst van 18 april 1995 in Leuven. Aanwezig zijn de directeur-generaal België, de commercieel directeur horeca België en de directeur food van Interbrew en de directeur-generaal, de manager horeca en de manager food van Alken-Maes ([87]). In een voorbereidend document opgesteld door de commercieel directeur horeca België van Interbrew van 14 april 1995 worden de relevante domeinen, doelen en middelen behandeld ([88]):

„1. Domein — Verplichtende contracten

Doel — Het Belgische „systeem" behouden

Middelen — Respecteren van verplichtende contracten

(...)

Het vragen om informatie in geval van twijfel

2. Domein — Nationale klanten

Doel — Vermijden van escalatie van „opofferingen"

Middelen — Respecteren van lopende akkoorden

Geen aanval van wederzijdse klanten

Afstemming over nieuwe klanten

3. Domein — Nieuwe zaken

Doel — Bedwingen van de „cost of doing business"

Middelen — Direct contact voor alle gevallen van overwaardering/overinvestering

Gemeenschappelijke taal op het gebied van het berekenen van de kosten en het vaststellen van een plafond

4. Domein — Concurrentie

Doel — Het concentreren van de aanval op de andere concurrenten

([84]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02006); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02592); brief, en bijlage 9 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7479, 7501); verificatie bij Interbrew, document MV1 (doc. 37614 8688); bijlage 24 bij antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9903-9904); zie ook punt 72 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([85]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV21 (doc. 37614 00545); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02006-02007); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 1999 (doc. 37614 02592); brief, en bijlagen 10 en 12, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7479-7480, 7502, 7504); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7880); zie ook punt 73 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([86]) Bijlage 14 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7609-7612); zie ook punt 74 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([87]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02007-02008); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02593); brief, en bijlage 15 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Bijlage B20 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02094); zie ook punt 75 van de mededeling van de punten van bezwaar.

Middelen	Uitwisselen van commerciële informatie
	Stimuleren van de teams (premies!)" ([89]).

Uit de aantekeningen gemaakt tijdens deze vergadering blijkt onder meer dat gesproken is over een plafond van [...] (investerings-)kosten per hectoliter. Ook is door Interbrew en Alken-Maes gesproken over de status van het „Visie 2000"-project binnen de CBB (zie over dit project ook overweging 129 en volgende) ([90]).

(74) Tijdens een interne bijeenkomst van Alken-Maes op 15 mei 1995 bericht de beheerscontroller van Alken-Maes dat Interbrew op 1 januari 1996 haar nieuwe tarieven wil lanceren en geeft hierover enige details. Tevens bericht hij dat Interbrew hierover met Alken-Maes in contact wenst te treden en dat er een vergadering voorzien is op 18 mei. Het doel hiervan is klaarblijkelijk te komen tot een „zelfde richting" ([91]). Alken-Maes besluit daarop de eigen tariefstudie te versnellen en er wordt op 16 mei 1995 een actieplan gezonden aan een aantal leden van de directie van Alken-Maes ([92]).

(75) De directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes ontmoeten elkaar op 18 mei ([93]).

(76) Tijdens een interne presentatie van de tariefstudie bij Alken-Maes op 12 juni 1995 wordt met betrekking tot het nieuwe tariefsysteem van Interbrew meegedeeld: de „juiste impact wordt samen later bekeken. (IB-AM)" en „Alken-Maes moet eerste fase ook klaar hebben tegen 1 januari 1996". Als één van de voorwaarden bij realisatie per 1 januari 1996 wordt genoemd „± op dezelfde golflengte als IB zitten" ([94]).

(77) Een volgende ontmoeting tussen de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes vindt plaats ten kantore van Interbrew op 30 juni 1995 ([95]). Op 4 juli 1995 voert de CEO van Interbrew een telefoongesprek met de directeur-generaal van de bierdivisie van Danone. Uit de voorbereidende nota van de executive vice-president Western Europe van Interbrew alsook uit het verslag van de CEO van Interbrew over dit gesprek wordt duidelijk dat Interbrew van mening is haar afspraken in België te zijn nagekomen ([96]): „Wij hebben onze afspraak in België gerespecteerd (...)." ([97]).

(78) Uit een interne nota (zonder bijlage) van 12 juli 1995 met als onderwerp „Tarificatie — logistiek" verklaart de directeur-generaal België van Interbrew: „Ik geloof dat het nuttig kan zijn deze tarieven te bespreken met A-M. Wanneer kan dit? Afspraak vastgelegd voor 30/08." ([98]).

(79) Op 28 augustus 1995 zendt de nieuwe directeur-generaal België van Interbrew (daarvoor werkzaam als directeur food van Interbrew) aan de directeur-generaal van Alken-Maes een brief met de volgende tekst ([99]): „Graag dank ik u en uw medewerkers voor de blijken van sympathie die ik mocht ontvangen naar aanleiding van mijn aanstelling tot algemeen directeur België. Net zoals u met [de vorige directeur-generaal België van Interbrew] in een optimale verstandhouding werkte, zie ik er eveneens naar uit om dit met u in éénzelfde spirit

([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, langage 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]) Bijlage B19 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02091-02093).

([91]) Bijlage 39 bij brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 8497).

([92]) Brief, en bijlage 39 daarvan, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7881, 8495-8501); zie ook punt 76 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([93]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV23 (doc. 37614 00547); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02008); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02593); brief, en bijlage 16 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7481, 7508); zie ook punt 77 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([94]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV15 (doc. 37614 00519-00527); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7881); zie ook punt 78 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([95]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV24 (doc. 37614 00548); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02593); brief, en bijlage 17 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7481, 7509); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7881).

([96]) Brief, en bijlagen L-15 en L-16 daarbij, van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 8970, 9046-9051); zie ook punt 79 van de mededeling van de punten van bezwaar.

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

([98]) Bijlage 18 bij brief van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7510); zie ook punt 80 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([99]) Verificatie bij Interbrew, document MV22 (doc. 37614 8919); zie ook punt 81 van de mededeling van de punten van bezwaar.

verder te zetten. Opportuniteiten met een win/win situatie zijn er meer dan voldoende, hetzij direct of via een professionele CBB en een goede communicatie staat borg voor succes. Tot 1 september.".

(80) Dus niet op 30 augustus maar op 1 september 1995 vindt de vergadering van de voormalige directeur-generaal België van Interbrew (in augustus benoemd tot Chief Operating Officer (COO) Europe/Asia Pacific/Africa van Interbrew), de nieuwe directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes plaats ([100]). Tijdens de bijeenkomst is de „juiste impact (...) bekeken" ([101]) (vgl. overweging 76). Drie dagen later doet de directeur-generaal van Alken-Maes intern verslag van de vergadering aan de beheerscontroller van Alken-Maes ([102]).

(81) Het is rond deze tijd dat de brouwers zich geconfronteerd zien met een verzoek van de Belgische federatie van distributeurs („FEDIS"). FEDIS vraagt voor haar leden (de detailhandelsketens) een vergoeding per gesorteerd krat leeggoed („triagevergoeding") ([103]).

(82) Op 26 oktober 1995 stemmen afgevaardigden van Alken-Maes en Interbrew een antwoord op het verzoek van FEDIS onderling af. Op deze vergadering zijn aanwezig de nieuwe directeur food en de invoicing manager van Interbrew en de directeur marketing en de beheerscontroller van Alken-Maes. Volgens Interbrew voerden Alken-Maes en Interbrew namens de CBB gesprekken met FEDIS over de triagevergoeding en hadden zij in dit kader ook onderling overleg over dit onderwerp. Uit de aantekeningen van een aanwezige medewerker van Alken-Maes blijkt echter dat er geen sprake was van een ontmoeting in het kader van de CBB, aangezien genoteerd staat sommige acties via de CBB te benaderen ([104]). Bovendien heeft Alken-Maes erkend dat er terzake sprake was van een afstemming met Interbrew ([105]). Op 31 oktober heeft een verdere ontmoeting plaatsgevonden tussen de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes ([106]).

4.3.2.4. Periode 1996

(83) Samenvatting

In 1996 wordt door de brouwerijen intensief overleg gevoerd over de tarificatie. Beide brouwerijen willen met een nieuw systeem komen. Partijen praten over structuur van de nieuwe tarificatie en de richting van de kortingen.

(84) De directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes spreken op 10 januari 1996 verder over de tarificatie ([107]). Alken-Maes heeft terzake het volgende verklaard ([108]):

„Bij zijn terugkeer heeft [de directeur-generaal van Alken-Maes] de positie van Interbrew met betrekking tot de tarifaire politiek uitgelegd aan [de beheerscontroller van Alken-Maes]. [De beheerscontroller van Alken-Maes] noteert dat „er een principeakkoord moet zijn op 10 februari 1996". In een nota van de hand van [de directeur-generaal van Alken-Maes], noteert hij dat de tarifaire studie drie dimensies moet omvatten; logistiek, puur tarifair en commercieel. Een nota van [de beheerscontroller van Alken-Maes] zet een actieplan op binnen Alken-Maes en identificeert de verantwoordelijkheden van bepaalde werknemers voor elk aspect van de studie teneinde snel te kunnen reageren op het initiatief van Interbrew. Tevens is besloten (...) de nieuwe tarificatie van Alken-Maes op zijn vroegst op 1 januari 1998 in te voeren op basis van het gedrag van de klanten in 1997.

([100]) Antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02008); bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02593); brief, en bijlage 19 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7481, 7511).

([101]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV14 (doc. 37614 00494-00502).

([102]) Bijlage 29 bij antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01937-01939); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7881-7882); zie ook punt 82 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([103]) Over de hoogte van deze triagevergoeding lopen de verklaringen van de betrokken ondernemingen uiteen van [...] (Haacht) tot [...] (Danone).

([104]) Brief, en bijlage 40 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7882, 8502-8504).

([105]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7882): „Les 26 et 31 octobre, des répresentants d'Interbrew et d'Alken-Maes se rencontrent pour apporter une réponse concertée à la demande de la FEDIS.".

([106]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV25 (doc. 37614 00549); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02009); zie ook punt 84 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([107]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV19 (doc. 37614 00543); bijlagen 31 en 32 bij antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01942-01952); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02009).

([108]) Brief, en bijlage 41 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7882, 8506-8507) met verwijzingen naar de volgende documenten: bijlagen 31 en 32 bij het antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 (doc. 37614 01942-01952), verificatie bij Alken-Maes, documenten AvW12, MV3, MV4 en MV13 (doc. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

Er is zonder twijfel nog een andere bijeenkomst tussen [de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes] geweest in januari of februari. De aantekeningen van [de directeur-generaal van Alken-Maes] vatten de positie van Interbrew samen op het gebied van de structuur van de prijzen, de kortingen en de logistiek. In een nota van 15 februari, vat consultant Martichoux een gesprek met betrekking tot de voortgang van de tarificatiestudie bij Interbrew met [de directeur-generaal van Alken-Maes] samen.

Op 1 maart presenteert Martichoux haar studie aan Alken-Maes, waarin wordt gemeld dat er een akkoord met Interbrew mogelijk is over de structuur van de prijzen en over de kalender. Tevens preciseert de presentatienota dat een akkoord met Interbrew de invoering van een toekomstig systeem zal vergemakkelijken. Deze presentatie wordt gevolgd door een andere op 15 en 16 april 1996.

[De directeur-generaal van Alken-Maes] verneemt dat Interbrew haar nieuwe systeem per 1 januari 1997 zal invoeren, [de directeur-generaal van Alken-Maes] vraagt [de beheerscontroller van Alken-Maes] de implementatie van het nieuwe systeem te versnellen om het zodoende op dezelfde datum te kunnen invoeren." ([109]).

(85) De andere bijeenkomst tussen de directeur-generaal België van Interbrew en de directeur-generaal van Alken-Maes waarnaar wordt verwezen door Alken-Maes (zie overweging 84) is mogelijk de vergadering geweest die op 29 februari 1996 heeft plaatsgevonden in Leuven. Ook de COO Europe/Asia Pacific/Africa van Interbrew was bij deze vergadering aanwezig ([110]). Op 28 februari 1996, de dag voor deze bijeenkomst, heeft laatstgenoemde in een telefoongesprek met de president-directeur van Heineken ([111]) nog expliciet gerefereerd aan het bestaan van een „niet-oorlogsovereenkomst in België" ([112]).

(86) Een volgende vergadering over tarificatie vindt plaats op 24 april 1996. Aanwezig zijn de directeur-generaal België en de directeur food van Interbrew en de directeur-generaal en de beheerscontroller van Alken-Maes ([113]). Alken-Maes heeft met betrekking tot deze vergadering verklaard ([114]):

„Tijdens deze bijeenkomst, hebben de deelnemers de merites besproken van een „tarif hiérarchisé", een meer transparante kortingenpolitiek en de logistieke aspecten van de nieuwe tarificatie. Alken-Maes leek een voorstander te zijn van een open logistiek tarief, terwijl Interbrew niet een transparant tarief wilde toepassen bij al haar klanten. De notulen van de bijeenkomst, opgesteld door [de beheerscontroller van Alken-Maes], geven aan dat de twee concurrenten meenden het „juridische aspect" te moeten onderzoeken in de hypothese dat zij „samen zouden beginnen" op 1 januari 1997 en indien de twee systemen „te veel op elkaar zouden lijken". Een intern document van Alken-Maes van 6 mei met betrekking tot de nieuwe tarifaire structuur refereert eveneens aan de discussies met Interbrew.

Op 7 mei geeft [de directeur-generaal van Alken-Maes] opdracht aan [de beheerscontroller van Alken-Maes] om contact op te nemen met [de directeur food van Interbrew] als gevolg van een akkoord tussen [de directeur-generaal van Alken-Maes] en [de directeur-generaal België van Interbrew], op grond waarvan deze laatste Alken-Maes heeft uitgenodigd zich te

([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."; zie ook punt 86 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([110]) Brief, en bijlage 25 daarvan, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7483, 7518); zie ook punt 87 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([111]) Bijlage bij antwoord van Heineken van 11 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9946).

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

([113]) Verificatie bij Alken-Maes, documenten AvW11, MV5 en FK2-13 (doc. 37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563); antwoord, en bijlagen 33 en 34 daarbij, van Alken-Maes van 10 december 1999 (doc. 37614 01391, 01953-01965); antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02009); bijlagen I.4 en I.5 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02613, 02617).

([114]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7882-7883).

informeren over haar [*NB:* Interbrews] tarief. [De directeur-generaal van Alken-Maes] wijst [de beheerscontroller van Alken-Maes] er ook op dat hij het systeem van Interbrew moet analyseren en dat de hulp van Martichoux niet langer nodig is aangezien hij „hetzelfde kader" wil gebruiken en zich wil baseren op het systeem van Interbrew." ([115]).

(87) Uit de notulen van de bijeenkomst zoals opgesteld door Alken-Maes (zie overweging 86) ([116]), blijkt dat het nieuwe tarief dat Interbrew wil gaan toepassen is opgebouwd uit drie elementen (soorten korting): logistiek, volume en individueel (afhankelijk van individuele klant). Daarbij blijkt overeenstemming te bestaan tussen partijen over een aantal principes zoals dat de korting zou moeten afhangen van het volume en dat de aankoopprijs voor de horeca altijd gelijk of lager moet zijn dan [...] (korting altijd [...] % hoger). Voorts is gesproken over de onderverdeling van de speciaalbieren in categorieën (met elk hun eigen kortingen in plaats van een generieke korting over alle afgenomen speciaalbieren). Danone heeft er in haar reactie op de mededeling van de punten van bezwaar op gewezen dat het een marktgegeven is dat de aankoopprijzen voor de bierhandelaars altijd [...] % lager moesten zijn dan de aankoopprijzen voor de detailhandel, vanwege de extra diensten die de bierhandelaars leveren aan de drankgelegenheden. Interbrew merkt hierover op in haar reactie op de mededeling van de punten van bezwaar, dat het principe gold dat de aankoopprijs voor de bierhandelaar altijd gelijk of lager moest zijn dan [...]. [...].

(88) Een gevolg van het bovenvermelde akkoord tussen Interbrew en Alken-Maes is de ontmoeting op 30 mei 1996 tussen de directeur food van Interbrew en de beheerscontroller van Alken-Maes in Mechelen ([117]). Tijdens deze ontmoeting worden de reeds eerder vermelde elementen van tarificatie en de wijze waarop de klanten zouden worden geïnformeerd verder besproken ([118]). [...].

(89) Een aantal documenten moet in de tijd worden geplaatst tussen de vergadering van 30 mei 1996 en de volgende (gedocumenteerde) vergadering van 29 juli 1996. Alken-Maes heeft terzake van deze documenten het volgende verklaard ([119]):

„Op 11 juni schrijft Interbrew aan al haar klanten, waaronder Alken-Maes, om hen te wijzen op de introductie van de nieuwe algemene voorwaarden en de nieuwe tarificatie per 1 januari 1997. Een presentatienota van Martichoux van 26 juni refereert aan contacten tussen Alken-Maes en Interbrew en analyseert de houding die Alken-Maes moet aannemen gezien de nieuwe condities van Interbrew. Een interne nota van Alken-Maes van 3 juli 1996, opgesteld door [de directeur marketing van Alken-Maes] betrekking hebbend op de merites van respectievelijk een tarificatie „franco" en een tarificatie „afhaling", refereert aan commentaar van [de directeur food van Interbrew] ten aanzien van de nieuwe tarificatie van Interbrew. Op 5 juli geeft Martichoux een presentatie aan Alken-Maes over de mogelijkheid een „afhaaltarief" in te voeren. (...) Op 25 juli besluit Alken-Maes geen „basis afhaal-"tarief in te voeren na het afblazen van hetzelfde idee door Interbrew." ([120]).

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

([116]) Verificatie bij Alken-Maes, document AvW11 (doc. 37614 00117-00120); zie ook punt 89 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([117]) Antwoord, en bijlagen 35 en 36 daarvan, van Alken-Maes van 10 december op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01391, 01966-01971); antwoord van Interbrew van 23 december op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02010); bijlagen I.4 en I.5 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02613, 02617); zie ook punt 90 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([118]) Verificatie bij Alken-Maes, documenten AvW17, 3PS2 en MV7 (doc. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7883).

([119]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7883-7884) met verwijzingen naar de hiernavolgende documenten. Verificatie bij Alken-Maes, documenten AVW36 (doc. 37614 00235-00241), MV8 tot en met 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."; zie ook punt 91 van de mededeling van de punten van bezwaar.

(90) Aan de bijeenkomst van 29 juli 1996 nemen deel de directeur food van Interbrew en de directeur-generaal, de directeur marketing en de beheerscontroller van Alken-Maes ([121]). Uit de aantekeningen van Alken-Maes van deze bijeenkomst blijkt dat niet alleen de eerder genoemde kortingstructuur onderwerp is geweest van discussie. Ook een overgangsregeling bij invoering van de nieuwe voorwaarden is besproken: „garantie: (...) moet zelfde bedrag zijn in 1997 dan in 1996 (in absolute cijfers)" ([122]).

(91) Op 19 september 1996 besluit Alken-Maes haar nieuwe logistieke systeem per 1 juli 1997 in te voeren. Op 27 november 1996 besluit Alken-Maes haar nieuwe systeem toe te lichten door middel van presentaties die worden georganiseerd met hulp van Martichoux. Naar aanleiding van de bijeenkomst van 19 september heeft de beheerscontroller van Alken-Maes op 9 december 1996 telefonisch contact met de directeur food van Interbrew over een aantal vragen van Alken-Maes met betrekking tot de tariefstudie ([123]).

(92) Op 11 oktober 1996 zendt de COO Europe/Asia Pacific/Africa van Interbrew een fax naar een lid van één van de families die de aandelen van Interbrew in handen heeft. Het onderwerp van de fax is onder meer de dagelijkse relaties met Danone/Kronenbourg/Alken-Maes ([124]): „We zijn nu sinds een jaar aan het praten over constructieve concurrentie in België. Fundamenteel is er niets gebeurd. En waarschijnlijk is de verantwoordelijkheid hiervoor gedeeld. We zullen proberen dit proces volgende week opnieuw op te starten." ([125]).

4.3.2.5. Periode 1997

(93) Samenvatting

In 1997 lijkt de intensiteit van de contacten af te nemen, waarschijnlijk mede omdat Interbrew haar nieuwe tarificatie per 1 januari heeft ingevoerd. Uiteindelijk begint Alken-Maes, in tegenstelling tot wat eerder de bedoeling was, een stuk later met haar nieuwe tarificatie dan Interbrew.

(94) De nieuwe tarificatie van Interbrew treedt op 1 januari 1997 in werking ([126]).

(95) De COO Europe/Asia Pacific/Africa en de directeur-generaal België van Interbrew hebben op 17 april 1997 in Parijs een vergadering met de directeur-generaal van de bierdivisie van Danone en de directeur-generaal van Alken-Maes ([127]).

(96) De toenmalige directeur-generaal van Interbrew heeft terzake van deze vergadering van 17 april onder meer het volgende verklaard ([128]):

> „Er waren topvergaderingen (...) die ik niet bijwoonde. Nadien hadden we „instructievergaderingen" die wij allen bijwoonden (general-managers en managers food en horeca), nadat de vergaderingen op hoger niveau hadden plaatsgevonden. (...) De vergadering van 17 april 1997 in Parijs is slechts één van die instructiemeetings met Danone ([de directeur-generaal van de bierdivisie van Danone] was daar voor Danone). Wij („België" en „Frankrijk" maar elk afzonderlijk) moesten rapporteren over synergieën. Op die vergadering hebben wij het P&L (Profit & Loss) lijn per lijn doorgenomen en hebben we systematisch onderzocht hoe de kosten te verlagen en de rendabiliteit te verhogen. Thema's waren: 1. productie; 2. gemeenschappelijke distributieplatforms; 3. ristorno's op prijs voor of na accijnzen (dit was ook een CBB-onderwerp); 4. marketing en investeringen in de publiciteit („share of voice"); 5. groei van de biermarkt en methodes van volume vergroting, (...)".

([121]) Antwoord, en bijlagen 37 en 38 daarvan, van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01373, 01383, 01972-01975); brief, en bijlage 42 daarvan, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7884, 8509-8513); zie ook punt 92 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([122]) Bijlage 42 bij brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 8512).

([123]) Brief, en bijlagen 42 en 44 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7884, 8513, 8528-8530) met verwijzingen naar de volgende documenten. Verificatie bij Alken-Maes, document AvW19 (doc. 37614 00150-00153) en document MV17 (doc. 37614 00532-00541); zie ook punt 93 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([124]) Verificatie bij Interbrew, document MV18 (doc. 37614 8844-8845); zie ook punt 94 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([125]) „We have been talking about a constructive competition in Belgium since one 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]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7884).

([127]) Verificatie bij Alken-Maes, document DvE6 (doc. 37614 00271); antwoord, en bijlage B25 daarbij, van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02010-02011, 02115); bijlagen I.1 en I.4 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02595, 02613); bijlage 10 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7443); brief, en bijlage 32 daarbij, van Interbrew van 8 februari 2000 (doc. 37614 7484, 7525); brief, en bijlage 7 daarbij, van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 7553, 7589-7592); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7884); bijlage 22 bij antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 9896-9898); zie ook punt 97 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([128]) Bijlage I.4 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02609-02614); bijlage 10 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7442-7447); zie ook punt 98 van de mededeling van de punten van bezwaar.

(97) Een interne nota van Alken-Maes van 25 juni 1997 doet verslag van de daadwerkelijke toepassing van de door Interbrew per 1 januari 1997 ingevoerde tarieven en de geconstateerde afwijkingen daarvan ([129]).

(98) In een andere interne nota van 4 augustus 1997 evalueert Alken-Maes de situatie en verwijst zij naar mogelijke problemen met de federatie van de Belgische bierhandelaren indien zij tot invoering van de nieuwe tarificatie zou overgaan ([130]).

(99) Bij brief van 1 september 1997 verzoekt Interbrew haar klanten om medewerking aan een evaluatie van haar nieuwe tarificatie ([131]).

(100) In oktober 1997 besluit Alken-Maes een nieuw logistiek tarief in te voeren. Tot aan november 1997 heeft Alken-Maes simulaties uitgevoerd voor de nieuwe logistieke en commerciële tarificatie ([132]). De beheerscontroller van Alken-Maes heeft verklaard dat met ingang van die datum (november 1997) de samenwerking met Interbrew is gestaakt ([133]).

4.3.2.6. Periode 1998

(101) Samenvatting

Begin 1998 vindt er tussen Interbrew en Alken-Maes een ontmoeting plaats waarin de balans na een aantal jaren samenwerking wordt opgemaakt. Hierbij wordt specifiek aangegeven wat er sinds het herenakkoord van oktober 1994 bereikt is. Na deze ontmoeting lijkt de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes te eindigen.

(102) Op 1 januari 1998 voert Alken-Maes haar nieuwe logistieke tarief in. Per 1 januari 1999 begint Alken-Maes met haar nieuwe commerciële tarief ([134]).

(103) Op 28 januari 1998 ontmoeten de commercieel directeur horeca België van Interbrew en de nieuwe commerciële directeur van Alken-Maes elkaar in Anderlecht. Onderwerp van gesprek is de geschiedenis van de relaties tussen Interbrew en Alken-Maes ([135]). Wellicht waren de directeur-generaal België en de directeur food van Interbrew hierbij ook aanwezig ([136]).

(104) De aantekeningen van de commercieel directeur België van Interbrew betreffende dit gesprek luiden als volgt ([137]):

„1. Onderwerpen

1. organisatie overleg

2. actuele dossiers

horeca	(...)
food	Limburg
	prijzen cans

3. algemene dossiers

2. retroactie 12 oktober 1994

— de dure aanvallen stopzetten

— de onproductieve uitgaven verlagen

— stimuleren van het biergebruik

realisaties:

- kortingen op netto accijnzen
- PKB aanpassing [*NB:* Publicitair Krediet Bon, zie ook overweging 147]

regeling oude geschillen

tarificatie

gemeenschappelijke dossiers

([129]) Verificatie bij Alken-Maes, document 2PS2 (doc. 37614 00318-00320); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7884-7885).

([130]) Verificatie bij Alken-Maes, document 2PS1 (doc. 37614 00316-00317); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7885).

([131]) Verificatie bij Alken-Maes, document AvW25 (doc. 37614 00208-00212); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7885).

([132]) Onder logistieke tarificatie wordt dat deel van de tarificatie verstaan dat wordt bepaald door het „logistieke gedrag" van de klanten en is gerelateerd aan de kosten voor de brouwerij die samenhangen met dit gedrag; bijvoorbeeld veel kleine of een paar grote bestellingen. De commerciële tarificatie omvat de rest van de tarificatie.

([133]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7885); zie ook punt 102 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([134]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7885).

([135]) Antwoord, en bijlage II daarvan, van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02011, 02015-02016); bijlage I.3 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02607-02608).

([136]) Bijlage 21 bij antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01859); bijlage 12 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7452); zie ook punt 105 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([137]) Bijlage II bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02015-02016); zie ook punt 106 van de mededeling van de punten van bezwaar.

• onderhoud debiet

respect wederzijdse verplichtingen

no aggressivity pact

• standaardisatie verpakkingen

niet gerealiseerd

• regulering investeringen

• deelname andere players

• buitenpubliciteit

horeca doelstellingen

„respect van verplichtingen en leveringsrechten

regulering investeringen

houding/acties ten opzichte van praktijken kleine brouwers en private labels (...)" ([138])

3. overleg horeca

— 3 x jaar formeel overleg met agenda

— rechtstreeks contact voor zware dossiers en concurrentie op nationale klanten (...)".

(105) Degene die destijds commercieel directeur horeca België van Interbrew was, heeft terzake verklaard ([139]):

„„het stuk gedateerd 28 januari 1998 zijn mijn notities van een bijeenkomst (...) met [...], de nieuwe commerciële directeur (horeca en food) van AM. Hij wist blijkbaar niets af over het verleden. Ik heb nadien geen enkel contact meer gehad met AM en uit die vergadering is niets gekomen. Noch AM, noch wij waren in 1998 nog onder druk van boven en er is dus niets meer gebeurd."".

Degene die namens Alken-Maes bij de bespreking aanwezig was, schrijft hierover ([140]):

„Zoals u weet, ben ik steeds voorzichtig en sceptisch geweest tegenover de grootste concurrent van Alken-Maes. De enkele geciteerde gesprekken hebben trouwens tot geen enkel concreet resultaat geleid.".

4.3.3. *Beschrijving van het feitencomplex — aanvullende verklaringen*

(106) Naast de feiten die direct aan bepaalde bijeenkomsten of gebeurtenissen kunnen worden gerelateerd, hebben zowel Interbrew en een aantal (voormalige) medewerkers van Interbrew die een belangrijke rol hebben gespeeld, als Alken-Maes meer algemene verklaringen overgelegd over wat zich in de periode 1992-1998 heeft afgespeeld.

4.3.3.1. Individuele verklaringen

(107) De directeur-generaal België, later COO Europe/Asia Pacific/Africa, van Interbrew verklaarde ([141]):

„Er waren inderdaad regelmatige contacten en bijeenkomsten tussen ITW en AM/Kronenbourg/Danone. Het opzet van ITW was om goodwill te creëren voor Danone met het oog op een fusie en/of overname van haar bieractiviteiten. De strategie berust op praten, veel praten en het afspreken van maatregelen waarmee gezamenlijke waarde kan gecreëerd worden.

(...)

Maatregelen om aggressiviteit/kostenexplosie in te dijken („Université de Lille")

Het initiatief kwam van AM en dus van Danone. Men wilde in België een zeker evenwicht met Frankrijk waar ITW zeer zwak stond. Er was duidelijk een chantage naar Frankrijk toe. Wij vreesden retorsiemaatregelen in Frankrijk. Daarom wilden wij ook structureel de „link" met Frankrijk afsnijden door AM los te werken van Danone. Het thema was: welke maatregelen kunnen wij ondernemen om gezamenlijk de kostenexplosie in te dijken:

— investeringen in cafés;

— promoties in de food.

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

([139]) Bijlage I.3 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02607-02608); zie ook punt 107 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([140]) Bijlage 21 bij antwoord Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01859); zie ook punt 107 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([141]) Bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02586-02590); zie ook punt 109 van de mededeling van de punten van bezwaar.

Dit werd opgevolgd door de commerciële diensten, elk met zijn tegenpool. Wij kwamen om de twee maanden samen om de vooruitgang van de dossiers te bespreken.

Wij hebben zeer weinig resultaten geboekt.

In de horeca zijn er afspraken geweest over de „national accounts" en over het beperken van investeringen, maar het is [de commercieel directeur horeca België] nooit gelukt deze uit te voeren (...).

In de sector food werden prijzen vastgelegd ([directeur food, later directeur-generaal België, van Interbrew] met [directeur marketing van Alken-Maes]) maar ook deze afspraken werden niet nageleefd (...).

Wat betreft de tarificatie heb ik dit niet persoonlijk opgevolgd. Ik weet dat er overleg is geweest. De bedoeling is op zeker moment geweest om het samen te doen met AM, maar zij geraakten niet klaar. ITW is dan doorgegaan en AM is gevolgd. (...)".

(108) De commercieel directeur horeca België van Interbrew verklaarde ([142]):

„De term „Université de Lille" stond oorspronkelijk voor een marktgedrag waar wij ons als „gentlemen" moesten gedragen. Concurreren maar niet overdrijven. Veel later heeft dit de betekenis gehad van de marktverhoudingen in België in evenwicht met hetgeen in Frankrijk gebeurde.".

(109) De directeur food, later directeur-generaal België, van Interbrew verklaarde ([143]):

„Wat betreft de realisaties hebben wij veel gedaan in de sector food, veel meer dan in de horeca waar effectief weinig tot niets is gebeurd.

Er waren in de sector food afspraken over:

— kortingen inzake promoties naar verbruiker (bijvoorbeeld: 5 + 1 gratis);

— commerciële aangelegenheden (bijvoorbeeld: waarde van de coupon bij animaties);

— folderfrequenties (bijvoorbeeld: maximaal tien folders bij GIB, voor bakken bier).

[De directeur marketing van Alken-Maes] had het ook vrij veel over standaardisatie van verpakkingen (samen verantwoordelijk voor het standaardisatieproject op CBB).

Dat belette niet dat wij ook zeer prijsagressief waren en dat er ook, vooral vanaf 1994, hevige concurrentie was. De Nielsen statistieken kunnen dat bewijzen. (...)".

En in antwoord op een verzoek om nadere toelichting preciseert hij ([144]):

„In de periode (voorjaar 1996) (...) hebben we gezocht naar mogelijke betere aanwendingen van onze commerciële middelen teneinde ons biervolume opnieuw te laten groeien.

Concrete afspraken:

— bij promotie van een „multi-pack"-verpakking (bijvoorbeeld zes flesjes in een clips) ons te beperken tot een 5 + 1 gratis in plaats van 4 + 2 [...]. Voor de specialiteiten was het minimaal 3 + 1 (4-clips);

— bij animaties en degustaties van onze producten in de super- en hypermarkten in de weekends (openingen, verjaardagen) zouden we ons beperken tot het geven van een prijscoupon van 30 BEF (= vermindering aan de kassa) (...);

— in dezelfde geest werd ook een grotere discipline opgelegd inzake het investeren in folderinlassingen in de folders van de distributie en de minimale promotionele folderprijs (niet voor schapprijzen) (...). [...]. Bovendien werd gestreefd om de reeds agressieve promotionele folderprij-

([142]) Bijlage I.3 bij brief van Interbrew van 14 januari 1999 (doc. 37614 02605-02608); zie ook punt 110 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([143]) Bijlage I.4 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02610-02614); zie ook punt 111 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([144]) Bijlage 10 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7443-7447); zie ook punt 111 van de mededeling van de punten van bezwaar.

zen (tot 249 BEF voor Maes) niet verder te laten dalen en een minimale promotionele folderprijs te bekomen van onze klanten.".

(110) De directeur food, eerder werkzaam voor de afdeling directe distributie België, van Interbrew verklaarde ([145]):

„Ik vernam dat er regelmatig gesprekken waren met Alken-Maes en dat men elkaar regelmatig belde. Op mijn vraag of dit wel wettelijk in orde was, werd me door [de directeur-generaal België van Interbrew] gesteld dat dit geen probleem was. Daarnaast werd me gezegd dat dit kaderde in een breder Belgisch-Frans verhaal (...).".

En in antwoord op een verzoek om nadere toelichting, onder de titel „afstemmen Food-plan op vlak van promotionele druk" ([146]):

„Zoals reeds voordien toegelicht ging het hier over folderdruk (i.e. aantal folders per periode), prijs level promoties en aantal gadgets. Uit geheugen, en volgens mijn weten, ging het in 1996 over promoprijs. In 1997 over aantal folders, prijslevels en gadgets.".

4.3.3.2. Algemene verklaringen

(111) Interbrew heeft het bestaan van de volgende praktijken toegegeven ([147]):

„Onderlinge afstemming met BSN (later Danone) en/of Kronenbourg over het concurrentieel gedrag en samenwerking op de Belgische markt van ongeveer maart 1993 tot januari 1998 (...) inclusief:

— afgestemde maatregelen in de horeca (verminderen van onproductieve investeringen, vermindering van reclame-uitgaven, tapdiensten...);

— respecteren van elkaars exclusieve afnameovereenkomsten;

— marktverdeling ten aanzien van nationale klanten;

— overeenkomsten over promoties in de detailhandel;

— uitwisseling van informatie over de structuur van het nieuwe tarificatiesysteem (1996)." ([148]).

(112) Alken-Maes heeft aangegeven eind 1994 betrokken te zijn geweest bij ([149]):

„een pact van non-agressie, van vermindering van commerciële investeringen in de horeca en de buitenpubliciteit, en een onderlinge afstemming van tarieven. De goede uitvoering van het akkoord zou onderwerp zijn geweest van een procedure van regelmatige consultatie tussen de leiders van beide ondernemingen" ([150]).

„Er heeft een groot aantal bijeenkomsten plaatsgevonden tussen de medewerkers van Alken-Maes, [de directeur-generaal], gedelegeerd bestuurder tussen 1992 en 1998, met name en medewerkers van Interbrew, voornamelijk [de respectieve directeuren-generaal], gedurende welke de distributie en de verkoop van bier in België onderwerp is geweest van onderlinge afstemming." ([151]).

([145]) Bijlage I.5 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02616-02618); zie ook punt 112 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([146]) Bijlage 12 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7451-7454).

([147]) Brief van Interbrew van 29 februari 2000 (doc. 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]) Brief van Alken-Maes van 27 december 1999 (doc. 37614 02521-02523); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 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."; zie ook punt 114 van de mededeling van de punten van bezwaar.

4.4. **De bilaterale informatie-uitwisseling tussen Interbrew en Alken-Maes**

(113) Samenvatting

Uit een groot aantal documenten blijkt dat Interbrew en Alken-Maes op maandelijkse basis gedetailleerde verkoopgegevens met elkaar uitwisselden ([152]). Alken-Maes en medewerkers van Interbrew hebben verklaard dat deze uitwisseling op initiatief van Interbrew is begonnen ([153]). Volgens zowel Interbrew als Alken-Maes is deze uitwisseling van informatie in ieder geval eind 1991 begonnen op basis van een mondelinge overeenkomst. De hiervoor aangewezen contactpersonen bij Alken-Maes en Interbrew gaven elkaar de gegevens telefonisch door ([154]). Het tussen Interbrew en Alken-Maes bestaande systeem van informatie-uitwisseling was behulpzaam bij de uitvoering van de in punt 4.3 beschreven afspraken.

(114) Het is niet duidelijk wanneer de informatie-uitwisseling precies is begonnen. De verklaringen hieromtrent lopen uiteen. Hoewel enkele verklaringen erop wijzen dat de uitwisseling reeds in 1989 is begonnen ([155]), beschikt de Commissie over bewijsmateriaal dat met de informatie-uitwisseling in ieder geval eind 1991 een begin is gemaakt. Volgens Interbrew is dit geweest in december 1991, volgens Alken-Maes in november 1991. De eerste uitwisseling van gegevens heeft betrekking op de evolutie van de totale verkopen (horeca en food gezamenlijk) van pils en alcoholvrij bier („n.a.") in percentages in november dan wel oktober 1991 ([156]).

(115) Vanaf april 1992 worden ook de verkopen in volumes (en niet langer slechts de evoluties in percentages) uitgewisseld voor pils, alcoholvrij bier en alcoholarm (light) bier. De verkopen worden bovendien uitgesplitst naar distributiekanaal en verpakkingsvorm (respectievelijk „food" (detailhandel) en „trad." (horeca) en „barrels" (fusten) en „others" (overige verpakkingsvormen). Op 22 april 1992 worden aldus de gegevens over maart 1992 binnen Interbrew verspreid ([157]). Dan worden ook de historische verkoopgegevens over 1991 doorgegeven ([158]).

(116) Ten minste vanaf oktober 1992 wordt maandelijks informatie uitgewisseld over de verkopen in volume in alle segmenten ([159]). De gegevens over september 1992 worden bij Interbrew op 15 oktober intern verspreid ([160]). Deze periode van ongeveer twee weken tijdsverschil tussen het einde van de maand en de uitwisseling van informatie over die maand, wordt tot het einde van de informatie-uitwisseling gehandhaafd ([161]).

(117) Vanaf april 1994 bevatten de cijfers van Interbrew niet meer de volumes geproduceerd door Interbrew onder licentie en verkocht door derden (het betreft hier de merken Carlsberg en Tuborg) ([162]).

(118) Vanaf 1997 wordt in de gegevens onderscheid gemaakt tussen de eigen merken van de brouwers en de door hen geproduceerde distributiemerken (private labels) ([163]).

(119) Op maandag 8 september 1997 vindt tussen de beheerscontroller van Alken-Maes en de marketing information manager en een andere marketingmedewerker van Interbrew een bijeenkomst plaats waar de informatie-uitwisseling aan de orde is ([164]). Alken-Maes heeft over deze bijeenkomst het volgende verklaard ([165]):

„(...) op 8 september 1997, heeft [de beheerscontroller van Alken-Maes] op verzoek van [de directeur-gene-

([152]) Verificatie bij Alken-Maes, documenten FK2-1 (doc. 37614 00597), NvHR4 tot en met NvHR 26 (doc. 37614 00599-01038); bijlagen 1 tot en met 11 bij antwoord Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01406-01845); bijlagen III en A.1 tot en met A.3 bij antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02017-02029).

([153]) Bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02587) en bijlage 18 bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 07682); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 07868-07885).

([154]) Antwoord Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01370-01374); antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01982-01983).

([155]) Bijlagen I.5 en I.6 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02615-02622).

([156]) Antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01370-01371); antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01982, 02022).

([157]) Bijlage A.2 bij antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02023-02024).

([158]) Antwoord van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01371); verificatie bij Alken-Maes, document NvHR26 (doc. 37614 01033-01038).

([159]) Pils, alcoholvrij bier, light bier, tafelbier, premium pils, amber, abdij/trappist, geuze/fruit, zuur bier, witbier, zwaar blond, regionaal bier en Engels bier.

([160]) Bijlage A.3 bij antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02025-02029).

([161]) Zie bijlage III bij antwoord Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlchtingen, datum nota is 12 juli 1999 en heeft betrekking op informatie over juni 1999 (doc. 37614 02017-02021).

([162]) Antwoord, en bijlage 10 daarbij, Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01371 en 01834).

([163]) Antwoord, en bijlage 11 daarbij, van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01371 en 01842-01845).

([164]) Antwoord, en bijlage 40 daarbij, van Alken-Maes van 10 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 01373-01374 en 01978).

([165]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7848-7865).

raal van Alken-Maes] een ontmoeting gehad met [de marketing information manager en een andere marketingmedewerker van Interbrew] in restaurant Le Roi d'Espagne in Brussel teneinde te onderzoeken wat de beste manier is om rekening te houden met de verkoop van private label in de statistische gegevens zoals maandelijks uitgewisseld tussen Interbrew en Alken-Maes. Tijdens de bijeenkomst is tevens de algemene segmentatie van de gegevens bediscussieerd. Volgens [de beheerscontroller van Alken-Maes] volgde deze bijeenkomst op de intrede van Interbrew in het segment van de productie van private label bier. Interbrew wenste de ontwikkeling van haar aandeel in de verkopen in dit segment, waarin zij geloofde hetzelfde marktaandeel te kunnen bereiken als voor haar verkopen van bier onder haar eigen merken, te kunnen volgen." ([166]).

(120) Uit diverse documenten blijkt dat er een aantal keren telefonisch contact is geweest over het optimaliseren van de informatie-uitwisseling ([167]). Zo is er begin 1999 contact over het verder uitsplitsen van de pils-cijfers naar verpakkingstype. Aanvankelijk wordt hierover overeenstemming bereikt tussen de commercieel directeuren van Interbrew en Alken-Maes. Deze mondelinge overeenkomst is echter nooit uitgevoerd.

(121) Bij brief van 5 november 1999 heeft Alken-Maes aan Interbrew medegedeeld „dat we op 27 oktober 1999 hebben beslist het mededelen van onze maandelijkse verkoopcijfers stop te zetten" ([168]).

(122) De voormalige directeur-generaal België van Interbrew heeft terzake van de informatie-uitwisseling onder meer het volgende verklaard ([169]):

„Voorzover ik mij kan herinneren werd dit systeem opgezet door [de toenmalige directeur-generaal België] in 1992. (...) De doelstelling was vlugger en accurater informatie te bekomen voor zowel de horeca als voor food. (...) Er waren wel andere statistieken op de markt, maar deze waren minder betrouwbaar en ook trager. (...) Er waren ook de statistieken die wij ontvingen van de CBB. Deze waren echter veel trager want zij waren enkel driemaandelijks. De cijfergegevens werden nooit als dusdanig met AM besproken. Wel werd er van tijd tot tijd algemeen commentaar gegeven over de tendens. Dit was in het kader van de afspraak met [de president directeur-generaal van Danone] dat het in ons belang was de markt „rustig te benaderen". Wij bekeken deze gegevens dus om ons af te vragen waarom ITW het in een bepaald domein goed deed en AM minder goed etc.".

(123) Naar aanleiding van nadere vragen die hierover door de Commissie per faxbericht van 21 januari 2000 aan Interbrew zijn gesteld ([170]) is deze verklaring als volgt aangevuld ([171]). In antwoord op de vraag of de informatie-uitwisseling werd gebruikt om naleving van afspraken met Alken-Maes te controleren is geantwoord:

„Neen. Hoewel Kronenbourg erom gevraagd had, waren er geen afspraken gemaakt over marktaandelen. Dus: controle was niet nodig. Het geven van algemeen commentaar hield ook niet in dat er, naar aanleiding van de cijfers interne instructies werden gegeven. Het betrof commentaren op de cijfers. Deze werden echter nooit aan acties verbonden.".

(124) De directeur food, en later directeur-generaal België, van Interbrew heeft onder meer verklaard ([172]):

„Ik had kennis van het systeem van uitwisseling tussen ITW en AM. Wij keken ernaar uit want het was praktisch en snel. (...) Wij verwerkten de informatie zo fijn als mogelijk om een goede „market intelligence" te hebben. We kenden ons marktaandeel in België tot één tiende van een punt. De bekomen informatie was zeer belangrijk. Wij keken eerst naar deze informatie, dan naar CBB en dan naar Nielsen (waar het bestond). Voor de marktinschatting gebruikten wij vooral deze documenten. Deze informatie heeft echter geen beslis-

([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."; zie ook punt 121 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([167]) Verificatie bij Alken-Maes, document NvHR26 (doc. 37614 00963-00965).

([168]) Bijlage bij brief van Alken-Maes van 5 november 1999 aan de Europese Commissie (doc. 37614 01343-01345).

([169]) Bijlage I.1 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 aan de Europese Commissie (doc. 37614 02586-02587); zie ook punt 124 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([170]) Faxbericht van Europese Commissie van 21 januari 2000 (doc. 37614 02675-02681).

([171]) Bijlage 2 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 aan de Europese Commissie (doc. 37614 7333-7337); zie ook punt 125 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([172]) Bijlage I.4 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 aan de Europese Commissie (doc. 37614 02610-02611); zie ook punt 126 van de mededeling van de punten van bezwaar.

singen beïnvloed. De grote concurrent was niet AM maar de private labels. (...)".

(125) Interbrew heeft aangegeven ([173]) het bestaan te erkennen van „het uitwisselen van informatie met Alken-Maes: totale volumes van verkopen op de Belgische markt (december 1991; maandelijkse uitwisseling van volumes van pils en alcoholvrij bier (vanaf begin 1992). Vanaf oktober 1992 tot en met november 1999: maandelijkse uitwisseling van informatie over alle segmenten (volumes)" ([174]).

4.5. **De CBB bijeenkomsten**

(126) Samenvatting

In de periode van oktober 1990 tot juni 1997 heeft een groot aantal bijeenkomsten plaatsgevonden van werkgroepen waarbinnen de leden van de CBB gesproken hebben over de tariefstructuur en andere collectieve maatregelen. Het gaat hier met name om de bijeenkomsten van de werkgroep „Tarievenstructuur" ook wel „Prijzenstructuur" genoemd, en de respectievelijke opvolgers daarvan, namelijk de werkgroep „Visie 2000" en de commissie „Marktpolitiek". In de werkgroep „Visie 2000", de commissie „Marktpolitiek" en de daarbij behorende subwerkgroepen spelen Interbrew en Alken-Maes een vooraanstaande rol.

(127) Tot augustus 1993 vinden diverse besprekingen plaats in de werkgroep „Prijzenstructuur" of „Tarievenstructuur" van de CBB. De werkgroep komt in 1990 en 1991 ongeveer tien keer samen. In 1992 en de eerste helft van 1993 lijken de activiteiten van de werkgroep te zijn afgenomen ([175]). Een medewerker van Interbrew is in het grootste deel van deze tijd voorzitter van de werkgroep. Alken-Maes wordt in de werkgroep vertegenwoordigd door een verkoopdirecteur ([176]).

(128) Vanaf de bijeenkomst van 4 augustus 1993 wordt de werkgroep „Prijzenstructuur" „Vision 2000" genoemd. De werkgroep bestaat uit de directeur food van Interbrew, twee medewerkers van Alken-Maes, de commercieel directeur van Haacht en een medewerker van de CBB ([177]). Tijdens deze eerste vergadering onder de nieuwe naam wordt gesproken over het harmoniseren van de bestaande tariefstructuren voor leveringen aan de detailhandel in België en daarbuiten. Voor de horeca wordt afgesproken de kortingsberekening op dezelfde wijze te gaan maken als voor de detailhandel ([178]).

(129) Tijdens de vergadering van de werkgroep van 15 oktober 1993 wordt nagedacht over een uit te voeren studie met onder meer als doelstellingen „inzicht hebben op de mogelijke toekomstige commerciële ontwikkeling in de bierhandelaarsstructuur en de horecasector" en „bestuderen van ad-hocproblemen: parallelle import (...)" ([179]). In CBB-documenten van 9 en 12 november 1993 worden latere opzetten van het project „Scenario 2000" beschreven. Als context wordt onder meer genoemd:

„2. Opentrekken van de EEG-grenzen

Gevolg:

— verandering van de prijzenstructuur;

— parallel-import;

— buitenlandse inmenging.

3. Professionele verschillen — België vergelijken met onze buurlanden (Nederland en Frankrijk)

Als doelstelling van het project wordt onder meer genoemd: „Inzicht in de huidige en toekomstige ontwikkeling van de bierhandel en horecasector in België teneinde als brouwers op middellange termijn onze handelsstrategie te kunnen opbouwen"" ([180]).

(130) Het project wordt uiteindelijk in opdracht van de CBB uitgevoerd door Arthur D. Little. In de studie „Scenario 2000" wordt de Belgische markt vergeleken met de Nederlandse en de Franse onder meer op het gebied van de tarieven, de distributiesystemen, de investeringen in de horeca en de winstmarges van de bierhandelaren in België, Nederland en Frankrijk ([181]).

([173]) Brief van Interbrew van 29 februari 2000 met als bijlage een verklaring van de onderneming gedateerd 28 februari 2000 (doc. 37614 7689-7700).

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

([175]) Brief, en bijlagen 1 tot en met 30 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Zie ook punt 129 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([177]) Zie ook punt 130 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([178]) Brief, en bijlage 31 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7879, 8065-8067).

([179]) Verificatie bij de CBB, document ROK18 (doc. 37614 01275-01283).

([180]) Verificatie bij CBB, document ROK16 (doc. 37614 01268-01272); bijlage 32 bij brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 8069-8072).

([181]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7879).

(131) De werkgroep „Visie 2000" begeleidt het project. Op 17 januari ([182]), 22 februari ([183]), 24 mei ([184]) en 25 augustus 1994 ([185]) vinden in dat kader vergaderingen van de werkgroep plaats.

(132) In de notulen van de raad van bestuur van de CBB van 21 september 1994 staat onder het kopje „Visie 2000": „De voorzitter herinnert eraan dat in het kader van de openstelling van de grenzen en gezien de toename van de parallelle handel, de raad beslist heeft om Arthur D. Little te belasten met het opstellen van een verslag over de prijzenstructuur in België en onze buurlanden (...)" ([186]). Op 26 oktober 1994 wordt het rapport van Arthur D. Little in de raad van bestuur van de CBB nader besproken ([187]).

(133) Uit diverse documenten blijkt dat Interbrew en Alken-Maes, in de context van de bilaterale contacten tussen hen, gezamenlijk optrokken en de voordelen zagen van het ondernemen van bepaalde initiatieven binnen de CBB. In een intern document van Interbrew waarin verslag wordt gedaan van een ontmoeting met Alken-Maes op 29 augustus 1994 wordt gesteld ([188]):

> „(...) 3. We kwamen overeen dat discussie in de CBB over het Arthur D. Little Horeca 2000 project een goed forum kan zijn om manieren en middelen, om de kosten van het zaken doen in de horeca te verminderen, te bestuderen (...)." ([189]).

(134) Ook in een aantal andere documenten, die met name betrekking hebben op de afspraken tussen Interbrew en Alken-Maes, wordt verwezen naar de mogelijkheden van beide brouwerijen om door middel van de CBB een deel van hun gezamenlijke doelen en afspraken te verwezelijken ([190]).

(135) De eindresultaten van de studie „Scenario 2000" worden op 22 november 1994 door Arthur D. Little aan de CBB gepresenteerd ([191]).

(136) De werkgroep komt op 12 december 1994 weer samen. Nu wordt het rapport van Arthur D. Little als vertrekpunt genomen voor verdere discussie. Aan de orde komen onder meer de rol van de verschillende spelers in de distributieketen en de daarbij horende beloning/tarificatie alsook de investeringen in promotiemateriaal in de horecaverkooppunten die op de verkopen van vatenbier zouden moeten zijn gebaseerd ([192]).

(137) De werkgroep „Visie 2000" komt samen op 17 ([193]) en 31 januari 1995. Tijdens de laatste van deze twee vergaderingen worden verschillende subgroepen opgericht die zich gaan bezighouden met een zestal concrete dossiers, waaronder ([194]):

> „(...) 4. Investeringen in publiciteitsartikelen: (glazen en onderzetters)
>
> (voorzitter: [de manager horeca van Alken-Maes])
>
> Doel:
>
> — voorkómen van concurrentie in dit domein;
>
> — harmonisering.
>
> 5. Beheer van franco/afhaal-tarificatie:
>
> (voorzitter: [de directeur-generaal van Alken-Maes])
>
> Doel:
>
> — situatie in aangrenzende landen;
>
> — „finaliseren" van de logistieke vergoedingen;
>
> — vaststellen normen voor transporteurs.

([182]) Verificatie bij CBB, document ROK15 (doc. 37614 01266-01267).
([183]) Verificatie bij CBB, documenten ROK 13 (doc. 37614 01255) en ROK14 (doc. 37614 01256-01265).
([184]) Verificatie bij CBB, document ROK12 (doc. 37614 01230-01254).
([185]) Verificatie bij CBB, document ROK10 (doc. 37614 01222-01224).
([186]) Bijlage 12 van antwoord CBB van 24 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02226).
([187]) Bijlage 12 van antwoord CBB van 24 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02222).
([188]) Bijlage II bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02014), zie ook overweging 58.
([189]) „(...) 3. We agreed that discussion in the CBB on the Arthur D. Little horeca 2000 project can be a good forum to study ways and means to reduce the cost of doing business in Horeca (...)".
([190]) Bijlagen B5, B9 en B11 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066), zie ook de overwegingen 58 en 66.
([191]) Bijlage 36 bij brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 8363-8443).
([192]) Verificatie bij CBB, document ROK8 (doc. 37614 01214-01216); verificatie bij Interbrew, document MV11 (doc. 37614 8802-8804).
([193]) Bijlage 15 bij antwoord van CBB van 24 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02493).
([194]) Verificatie bij CBB, document ROK7 (doc. 37614 01211-01213); brief Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7880); zie ook punt 139 van de mededeling van de punten van bezwaar.

6. Investeringen in de verkooppunten:

(voorzitters: [commercieel directeur horeca België van Interbrew en manager horeca van Alken-Maes])

Doel:

— concrete aanbevelingen;

— problemen en mogelijkheden" ([195]).

(138) Ter bespreking op de vergadering van 15 februari wordt op 25 januari een meer algemeen document met de titel „Visie" rondgestuurd. Als doelen van de werkgroep worden genoemd ([196]):

„Vaststellen van de rol van iedere schakel in de distributieketen

Vaststellen van een kader welke iedere partner een correcte vergoeding geeft in verhouding tot de effectieve rol die hij speelt (...)" ([197]).

(139) In het kader van subgroep 5, waarvan de directeur-generaal van Alken-Maes voorzitter is, wordt op 16 februari 1995, vlak na de in overweging 138 genoemde vergadering van de werkgroep van 15 februari 1995, een vragenlijst toegestuurd aan Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly en Moortgat over de logistieke situatie bij de brouwerijen ([198]).

(140) De subgroep 6, „Investeringen in verkooppunten", hervat de destijds door de werkgroep „Prijzenstructuur" aangevatte studie met het oog op de harmonisatie van het niveau van de investeringen in de horecasector. Daarbij wordt een beroep gedaan op consultant Opdebeeck ([199]).

(141) Op 30 maart 1995 vindt een volgende vergadering van de werkgroep „Visie 2000" plaats. Uit de rapportage van de subgroepen blijkt onder meer dat de plannen van subgroep 4 (Investeringen in publiciteitsartikelen) concreter worden en dat de werkzaamheden van subgroep 5 tijdelijk worden opgeschort om de leden te laten nadenken ([200]).

(142) De status van de werkzaamheden binnen de werkgroep „Visie 2000" wordt besproken op een bijeenkomst van 18 april 1995 waarbij namens Interbrew de directeur-generaal België, de commercieel directeur horeca België en directeur food en namens Alken-Maes de directeur-generaal, de manager horeca en de manager food aanwezig zijn ([201]).

(143) Op 7 juli 1995 is er opnieuw een bijeenkomst van de werkgroep „Visie 2000" ([202]). Tijdens deze vergadering worden de conclusies van subgroep 4 (Investeringen in publiciteitsartikelen) door de gehele werkgroep onderschreven. De belangrijkste conclusie is dat er door de brouwers een norm zou moeten worden gehanteerd van 60 BEF per hectoliter aan investeringen. De werkzaamheden van subgroep 5 (Beheer van franco/afhaal-tarificatie) zijn nog steeds opgeschort. In subgroep 6 (Investeringen in verkooppunten) is er overeenstemming over het uitgangspunt van gezamenlijke rationalisering van de investeringen, maar is er onenigheid over de te volgen procedure.

(144) Nieuw is dat ook wordt nagedacht over het beperken van de buitenpubliciteit. Hiervoor is een aparte subgroep opgericht onder voorzitterschap van de directeur-generaal van Alken-Maes. In het verslag is de opmerking opgenomen dat „de in dit document weergegeven maatregelen slechts kunnen worden overwogen onder het voorbehoud van overeenstemming met de Belgische en Europese wetgeving" ([203]).

(145) In juli 1995 ontvangt Alken-Maes een kopie van de door de directeur food van Interbrew aan de CBB gerichte presentatienota aangaande de nieuwe commerciële politiek van Interbrew ([204]). Daarin worden de actuele prijzenstructuur van Interbrew en de nadelen daarvan uiteengezet, en wordt geconcludeerd dat een nieuwe tariferingsstructuur noodzakelijk is. Het doel van het voorstel is te komen tot „prijscompetitie op een hoger niveau". Tevens wordt erop gewezen dat een basisvoor-

([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]) Bijlage 15 bij antwoord CBB op verzoek om inlichtingen van 24 december 1999 (doc. 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]) Bijlagen 14 en 15 bij antwoord CBB op verzoek om inlichtingen van 24 december 1999 (doc. 37614 02490-02513); brief, en bijlage 38 daarbij, van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614, 7880, 8444-8493); zie ook punt 140 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([199]) Brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7880).

([200]) Verificatie bij CBB, document ROK6 (doc. 37614 01208-01210).

([201]) Bijlage B19 bij antwoord van Interbrew van 23 december 1999 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 02093); zie ook overweging 73; zie ook punt 143 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([202]) Verificatie bij CBB, document ROK5 (doc. 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."; zie ook punt 144 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([204]) Verificatie bij Alken-Maes, document MV12 (doc. 37614 00460-00471); brief van Alken-Maes van 7 maart 2000 (doc. 37614 7881); zie ook punt 145 van de mededeling van de punten van bezwaar.

waarde voor succes is dat „alle Belgische bierleveranciers werken op identieke manier (CBB)".

(146) Volgens een verklaring van de directeur food van Interbrew destijds, dateert de in overweging 145 genoemde nota van 8 december 1994 en is deze na bespreking met klanten ook gepresenteerd aan de leden van de CBB. Langs deze weg heeft de nota verder als basis gediend voor de diverse besprekingen in (onder andere) de commissies van de CBB ([205]).

(147) In de vergadering van de commissie „Marktpolitiek" van 9 januari 1996 wordt door de leden herbevestigd dat de levering van publicitair materiaal op basis van het aantal hectoliters vastgesteld is, zonder verschil tussen pils en speciale bieren, en dat een voorstel eind februari gereed zal zijn ([206]). De commercieel directeur horeca België van Interbrew heeft destijds terzake verklaard ([207]):

„(...) Per hectoliter of per vat werd een aantal punten toegekend. Dit gaf dan proportioneel recht op publiciteitsmateriaal. Dat werd ook besproken in de CBB. (...)".

De naam van dit systeem was „PKB" hetgeen „Publicitair Krediet Bon" betekent.

(148) De volgende vergadering vindt plaats op 12 maart 1996. Tijdens deze vergadering wordt duidelijk dat brouwerij Haacht niet meer mee wenst te discussiëren over de investeringen in de verkooppunten en het ontwikkelen van een uniforme berekeningsmethode daarvoor. Over de werkgroep buitenreclame wordt in het verslag van de commissie de wens uitgedrukt deze opnieuw op te starten vanwege de mogelijkheid efficiënties te realiseren ([208]).

(149) Tijdens de vergadering van 23 mei 1996 wordt opnieuw de stand van zaken in alle werkgroepen doorgenomen ([209]).

(150) Op 9 september 1996 vergadert de commissie „Marktpolitiek" van de CBB opnieuw. Tijdens deze vergadering wordt een overzicht gemaakt van de vorderingen van de verschillende werkgroepen. Ten aanzien van de subgroep „investeringen in de verkooppunten" blijkt dat er slechts twee van de oorspronkelijke zes deelnemende brouwerijen bereid zijn de werkzaamheden voort te zetten. Het is onbekend welke brouwerijen het hier betreft. Gelet op de voorgeschiedenis is het aannemelijk dat het hier Interbrew en Alken-Maes betreft. De vraag wordt gesteld of er nog belangstelling voor de werkgroep is of dat deze dient te worden opgeheven. Ten aanzien van de subgroep „investeringen in publicitair materiaal" wordt opgemerkt dat het project reeds aan de raad van bestuur van de CBB was voorgelegd en ten laatste op 1 januari 1997 van start kan gaan. De subgroep die zich bezighoudt met buitenreclame, kondigt aan in de volgende vergadering met concrete voorstellen te komen ([210]).

(151) In de vergadering van de raad van bestuur van de CBB van 18 september 1996 worden de vorderingen van de commissie „Marktpolitiek" uitgebreid besproken ([211]).

(152) Op de vergadering van 14 november 1996 worden de vorderingen van de verschillende werkgroepen opnieuw door de commissie „Marktpolitiek" besproken ([212]).

(153) Tijdens de vergadering van deze commissie van 5 februari 1997 worden onder andere de voorstellen terzake van de investeringen in buitenreclame nader besproken. Bedoeling is tot gezamenlijke normen te komen ([213]).

(154) Op 13 mei 1997 vindt de laatste vergadering van de commissie „Marktpolitiek" plaats waarover materiaal beschikbaar is. Tijdens de vergadering wordt meegedeeld dat ten aanzien van de investeringen in publicitair materiaal een beslissing is genomen, dat Alken-Maes op 1 juli 1997 de café-eigenaren een brief zal sturen, en dat de andere brouwerijen zullen volgen. Daarna is het volgens de deelnemers niet meer nodig om het punt op de agenda te laten terugkomen.

(155) Ten aanzien van de vraagstukken die zijn behandeld in de werkgroepen die zich bezighouden met de investeringen in de verkooppunten en de buitenpubliciteit, wordt vastgesteld dat er geen unanimiteit kan worden bereikt ([214]).

4.6. **De private-label-bijeenkomsten** ([215])

(156) Samenvatting

Er heeft een aantal vergaderingen plaatsgevonden waarbij (mede) de marktsituatie met betrekking tot private-label-bier in België is besproken en waarbij informatie is uitgewisseld. Dat er bijeenkomsten hebben plaatsgevonden wordt door geen der deelnemers betwist. Ten aanzien van de data zijn echter wel tegenstrijdige

([205]) Bijlage 11 bij brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7449); zie ook punt 145 van de mededeling van de punten van bezwaar.
([206]) Verificatie bij CBB, document CD2 (doc. 37614 01126-01127).
([207]) Bijlage I.3 bij brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02608); zie ook punt 146 van de mededeling van de punten van bezwaar.
([208]) Verificatie bij CBB, documenten CD1 en CD3 (doc. 37614 01125, 01128-01135).
([209]) Verificatie bij CBB, documenten WJ3 (doc. 37614 01076-01077) en CD4 (doc. 37614 01136-01141).
([210]) Verificatie bij CBB, documenten WJ1, WJ2 (doc. 37614 1074-1077) en CD7 (doc. 37614 01151-01155).
([211]) Verificatie bij CBB, document WJ1 (doc. 37614 01071-01073).
([212]) Verificatie bij CBB, document WJ9 (doc. 37614 01089-01090).
([213]) Verificatie bij CBB, document CD8 (doc. 37614 01156-01161).
([214]) Verificatie bij CBB, document WJ6 (doc. 37614 01082-01084), CD 9 en CD 10 (doc. 37614 01162-01168).
([215]) Deze bijeenkomsten worden besproken voorzover deze betrekking hebben op leveringen van private-label-bier op de Belgische markt.

gegevens verstrekt. Deze kunnen dan ook niet met absolute zekerheid worden vastgesteld. Ook ten aanzien van het precieze aantal bijeenkomsten bestaat geen zekerheid, maar het is in elk geval niet minder dan het onderstaande aantal van vier ([216]).

Datum	Deelnemers	Plaats
Herfst/Winter 1997 (waarschijnlijk 9 oktober 1997)	Interbrew — directeur food Alken-Maes — manager food Haacht — marketing en food directeur Martens — managing director	Holiday Inn, Diegem (B)
Lente 1998	Interbrew — directeur food Alken-Maes — manager food Haacht — marketing en food directeur Martens — managing director	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Lente 1998 (waarschijnlijk 15 juni 1998)	Interbrew — directeur food Alken-Maes — manager food Haacht — marketing en food directeur Martens — managing director Afgevaardigden van twee Nederlandse brouwerijen ([217])	Novotel, Breda (NL)
Zomer 1998 (waarschijnlijk 7 juli 1998)	Interbrew — directeur food Alken-Maes — commercieel directeur Haacht — marketing en food directeur Martens — managing director Afgevaardigden van twee Nederlandse brouwerijen	Novotel, Breda (NL)

([216]) Bijlage I.5 bij de brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02615-02618); bijlagen 12 en 13 bij de brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7450-7456); antwoorden van Alken-Maes van 5 april 2000 (doc. 37614 8920-8934), van Haacht van 5 april 2000 (doc. 37614 8951-8952) en Martens van 6 april 2000 (doc. 37614 8953-8954); zie ook punt 154 van de mededeling van de punten van bezwaar.

([217]) Om redenen van vertrouwelijkheid worden de namen van de twee Nederlandse brouwerijen en hun afgevaardigden in deze beschikking niet genoemd.

(157) De toenmalige directeur food, inmiddels directeur-generaal België, van Interbrew die destijds aanwezig bij de vergaderingen was, heeft omtrent deze bijeenkomsten het volgende verklaard ([218]):

„Er zijn ook vergaderingen geweest tussen private-label-brouwers. Dit op initiatief van [de directeur-generaal België van Interbrew] en [de directeur-generaal van Alken-Maes].".

„De eerste meeting had plaats in Holiday Inn te Diegem op 9 oktober 1997, dit op instructie van [de directeur-generaal België van Interbrew]. (...) De meetings hadden tot doel het in kaart brengen van de private-label-markt voor bier in België. De volgende gegevens werden vermeld (voorbeeld) [*NB:* volgt fictieve tabel met als kolommen]: product, hoeveelheid, klant, type contract, brouwer, prijs. Ik ben niet zeker of de laatste kolom daadwerkelijk werd uitgewisseld, het was evenwel wel de bedoeling. Doel was, bij een nieuwe prijsaanvraag, geen prijzenslag tussen vier voornoemde brouwers te ontketenen. De brouwer die het contract had, bood zijn prijs aan, de anderen boden een hogere offerte aan. (...) Gezien het overleg gestopt werd, zijn er geen bijsturingen gebeurd, behalve dat op één Aldi contract niet geboden werd door Interbrew. Contract Aldi zat bij één van de andere brouwers, uit geheugen denk ik Martens.".

„Op vraag van [de managing director van Martens], hij heeft ook volumes in Nederland, werd een meeting belegd met de vier Belgische brouwers en met twee Nederlandse brouwers,(...). [De managing director van Martens] was slechts bereid om verder te praten in België indien hetzelfde gebeurde voor andere markten waar Martens private labels leverde nl. Nederland en Duitsland. Interbrew Belgium handelde hier als tussenpersoon (...).".

„Het volledige dossier werd stopgezet omdat de deelnemers het te gevaarlijk vonden.".

(158) Door zowel Alken-Maes, Haacht als Martens is aangegeven dat de aanleiding voor de bijeenkomsten de triagevergoeding (d.w.z. vergoeding aan de detailhandel voor de leeggoedbehandeling van bier in kratten) was,

([218]) Bijlage I.5 bij de brief van Interbrew van 14 januari 2000 (doc. 37614 02615-02618) en bijlagen 12 en 13 bij de brief van Interbrew van 2 februari 2000 (doc. 37614 7450-7456); zie ook punt 155 van de mededeling van de punten van bezwaar.

en tevens, volgens Haacht het toenemende belang van de distributiemerken en de overheersende houding van de grootdistributie ([219]).

(159) Haacht verklaart ([220]):

„het prijsverschil tussen de A-merken en de private labels werd (...) steeds maar groter en een gedachtenwisseling over deze gang van zaken met enkele brouwerijen in de Benelux drong zich op".

Met betrekking tot de bijeenkomsten in Nederland:

„(...) wij waren op de Nederlandse markt niet actief en dus niet echt geïnteresseerd".

„Informatie werd uitgewisseld omtrent klanten, verpakkingen en volumes. (...) De uit de vergaderingen resulterende conclusie om een meer vastberaden positie in te nemen omtrent de reeds lage afgegeven prijzen is echter niet waargemaakt daar de dalende prijsspiraal niet gestopt is.".

(160) Volgens verklaringen overgelegd door Alken-Maes ([221]) heeft „elke deelnemer zelf nota genomen van de volumes, type produkten en producenten. Voor wat betreft de Nederlandse markt is elke informatie-uitwisseling geweigerd." Ten aanzien van de laatste van de vier vergaderingen: „Er werd gesproken over de evolutie van de markt van distributiemerken in de grootwarenhuisketens. Ik [*NB*: de commercieel directeur van Alken-Maes ([222])] heb uit deze bijeenkomst onthouden dat er veel wantrouwen heerste tussen de verschillende firma's. Mijn persoonlijke conclusie was dan ook dat deze bijeenkomst nutteloos was.".

(161) Interbrew heeft erkend ([223]) partij te zijn geweest bij een „overeenkomst over het prijsniveau en over marktverdeling in de private-label-markt (1997-1998)" ([224]).

([219]) Zie voetnoot 216.
([220]) Zie voetnoot 216.
([221]) Bijlagen 3 en 4 bij het antwoord van Alken-Maes van 5 april 2000 op het verzoek om inlichtingen (doc. 37614 8930-8934).
([222]) Zie ook punt 158 van de mededeling van de punten van bezwaar.
([223]) Brief van Interbrew van 29 februari 2000 (doc. 37614 7697).
([224]) „Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997-1998)".

5. SCHRIFTELIJKE OPMERKINGEN VAN PARTIJEN OVER DE MEDEDELING VAN DE PUNTEN VAN BEZWAAR

5.1. Danone en Alken-Maes

(162) Danone heeft in haar schriftelijke reactie op de mededeling van de punten van bezwaar onder andere de volgende opmerkingen gemaakt. Alken-Maes heeft medegedeeld zich bij deze zienswijze van Danone aan te sluiten.

5.1.1. *De bilaterale afspraken tussen Interbrew en Alken-Maes*

(163) Het vermeende verband met de Franse markt

Danone wijst ten eerste op de omstandigheid dat de Commissie, zonder dat uit het dossier blijkt dat in de betreffende periode een onderzoek naar de situatie op de Franse markt is verricht, uitgaat van een bedreiging van Interbrew in Frankrijk door Danone. Hierdoor zou het recht van verdediging van Danone worden aangetast.

(164) In dit verband ontkent Danone in elk geval dat zij in 1994 van Interbrew heeft geëist 500 000 hl over te dragen aan Alken-Maes onder het dreigement dat het anders Interbrew op de Franse markt moeilijk zou worden gemaakt (zie overweging 53). Danone wijst erop dat deze stelling uitsluitend op verklaringen uit het jaar 2000 van Interbrew-medewerkers is gebaseerd (zie overweging 54). Uit geen van de documenten uit 1994 zou blijken dat er van een dergelijke eis dan wel dreigement sprake was. De bewijskracht van het document van Heineken waarin deze eis van Danone zou worden bevestigd (zie overweging 55), is volgens Danone twijfelachtig, aangezien de auteur en de context van dit document niet duidelijk zijn.

(165) Dat er geen dreigement geweest is, blijkt volgens Danone ook uit de omstandigheid dat Kronenbourg niet in staat was Interbrew van de markt te dringen. Bovendien waren de speciale bieren van Interbrew, met name Leffe en Hoegaarden, heel belangrijk in Frankrijk. Danone wijst erop dat zij in 1994 druk op Alken-Maes uitoefende om in België een agressieve commerciële politiek te voeren (zie overweging 58), hetgeen volgens Danone erop wijst dat zij concurrerend optrad. Danone wijst erop dat het juist in het belang van Interbrew was om haar dominante positie op de Belgische markt te behouden (zie hierna overweging 167).

(166) Danone stelt dat tijdens de bijeenkomst op 11 mei 1994 een vertegenwoordiger van Danone tegen Interbrew heeft gezegd dat Interbrew een einde aan haar misbruik in België moest maken (zie hierna overweging 167), omdat anders in Frankrijk een hardere houding ten opzichte van Interbrew zou worden ingenomen. Hiermee werd gedoeld op de parallelimport vanuit Frankrijk naar België en op een strikte toepassing van de Franse distributiecontracten (destijds werden volgens Danone de speciale bieren van Interbrew getolereerd in drankgelegenheden die een exclusief contract hadden met Kronenbourg). Het cijfer van 500 000 hl bier is door Alken-Maes genoemd tijdens een vergadering met Interbrew die plaatsvond naar aanleiding van de agressieve politiek van Alken-Maes. Met dit cijfer werd gedoeld op de extra hoeveelheid die Alken-Maes nodig had om winstgevend te zijn. Er was dus geen sprake van een eis jegens Interbrew om deze hoeveelheid over te dragen aan Alken-Maes. Het was volgens Danone Interbrew die tijdens de vergadering van 11 mei 1994 met Danone wilde spreken over de versterking van haar positie op de Franse markt en aldus een relatie wilde leggen tussen de Belgische en de Franse markt. Interbrew wilde haar positie in Frankrijk versterken door overname van (delen) van de bierdivisie van Danone en door een goede distributie van haar speciale bieren. Het doel van Danone op de vergadering van 11 mei 1994 was slechts haar nieuwe directeur-generaal van de bierdivisie voor te stellen.

(167) De miskenning van Interbrews misbruik van machtspositie op de Belgische markt

Ten tweede moet volgens Danone rekening worden gehouden met de dominante positie van Interbrew op de Belgische markt. Danone wijst erop dat Interbrew in België niet alleen een marktaandeel van 56 % heeft, maar ook over de bekendste biermerken beschikt: in zes van de acht biersegmenten is het best verkochte bier een merk van Interbrew. Bovendien heeft Interbrew sinds 1990 haar positie op de horecamarkt versterkt door de overname van bierhandelaren, met als gevolg dat vele brouwers voor de distributie van hun producten op de horecamarkt afhankelijk zijn geworden van Interbrew. Danone wijst in dit verband ook op de internationale expansie van Interbrew sinds begin jaren negentig, met als resultaat dat Interbrew thans de grootste Europese brouwer is en de tweede brouwer van de wereld. Volgens Danone wordt deze internationale expansie gefinancierd door de sterke positie van Interbrew op de Belgische markt. Aangezien het voor Interbrew van belang was deze positie te behouden heeft zij volgens Danone naar aanleiding van de agressieve prijspolitiek van Alken-Maes sinds 1992, het initiatief tot besprekingen met Alken-Maes genomen.

(168) Wegens haar dominante positie kon Interbrew onder meer beslissen welke nieuwe tariefstructuur door de sector werd aangenomen. Zo werd volgens Danone de door Alken-Maes gewenste tariefstructuur door Interbrew afgewezen en bleef er voor Alken-Maes niets anders over dan zich te baseren op het tariefsysteem van Interbrew. Doordat Interbrew vervolgens eenzijdig heeft besloten haar nieuwe tariefstuctuur per 1 januari 1997 in te voeren, heeft zij volgens Danone aldus de door haar gekozen structuur opgelegd aan Alken-Maes.

(169) Danone stelt dat Interbrew gedurende de betrokken periode misbruik van haar machtspositie heeft gemaakt. Hoewel de Commissie volgens Danone erkent dat Interbrew zich hieraan schuldig maakte — zij is immers een onderzoek terzake begonnen — wordt dit in de mededeling van de punten van bezwaar niet in aanmerking genomen. Danone acht dit niet gerechtvaardigd, daar het misbruik de relaties tussen Interbrew en haar concurrenten, waaronder Alken-Maes, in de betrokken periode zou verklaren. De Commissie heeft bijgevolg ten onrechte gewezen op de vermeende druk die Alken-Maes en Danone op Interbrew zouden hebben uitgeoefend tot afstemming van het gedrag op de Belgische markt.

(170) Het misbruik bestond er volgens Danone onder meer uit dat Interbrew cafés die een exclusief contract met Alken-Maes hadden, probeerde over te halen dit contract te verbreken door bier tegen verliesprijzen aan te bieden. Alken-Maes heeft Interbrew tijdens de vergadering van 24 november 1994 (zie overweging 68) verzocht een einde aan de misbruikpraktijken te maken en in deze context hebben Interbrew en Alken-Maes afgesproken elkaars verplichte drankgelegenheden te respecteren. Alken-Maes heeft dit verzoek aan Interbrew om haar misbruik te beëindigen bij brief van 30 januari 1995 herhaald (zie overweging 72).

(171) De Belgische prijsreglementering

Danone stelt ten derde dat rekening moet worden gehouden met de prijsreglementering, op grond waarvan de betrokken ondernemingen toestemming moesten vragen voor een prijsverhoging. Hierdoor werden volgens Danone de brouwers in feite verplicht over prijzen van bepaalde bieren te overleggen en hun kostenstructuur tot in detail te rechtvaardigen. De brouwers waren aldus op de hoogte van elkaars kostenstructuur en tariefpolitiek, waarover zij geheel rechtmatig overleg voerden.

(172) De vergadering met de federatie van bierhandelaren op 28 januari 1993 vond in deze context plaats en partijen waren zich dus niet bewust van een inbreuk op de mededingingsregels. Destijds hield de staat immers nog altijd toezicht op de prijzen en waren de brouwers bovendien in afwachting van de reactie van de minister van Economische Zaken op een door de CBB ingediend verzoek om prijsverhoging. Wegens de bestaande prijsreglementering waren Danone en Alken-Maes zich bovendien niet bewust van het onwettige karakter van de informatie-uitwisseling tussen Interbrew en Alken-Maes.

(173) Interbrew steeds inititatiefnemer

Danone wijst er voorts op dat Interbrew het initiatief tot de verschillende besprekingen en afspraken met Alken-Maes heeft genomen. In november 1993 neemt Interbrew het initiatief tot prijsverhogingen in de detailhandel en roept zij volgens Danone daarvoor de hulp in van Alken-Maes (zie overweging 167). Ook de bijeenkomst van 11 mei 1994 zou op initiatief van Interbrew zijn georganiseerd (zie overweging 166). Interbrew zou voorts in 1995 het initiatief tot de discussies met Alken-Maes over de nieuwe tarificatiestructuur hebben genomen ([225]). Voorts wijst Danone erop dat Interbrew het initiatief tot de informatie-uitwisseling heeft genomen ([226]).

(174) Geen prijs- of marktverdelingsafspraken

Danone ontkent ten slotte dat er van 1993 tot 1998 prijsafspraken en marktverdelingsafspraken tussen Alken-Maes en Interbrew zijn geweest. Weliswaar hebben Alken-Maes en Interbrew in 1993 en 1994 gesproken over het afremmen van de prijsdaling in de detailhandel, maar in de context van de prijsreglementering kan dit volgens Danone niet als een bilateraal akkoord met betrekking tot prijzen worden beschouwd. De overige besprekingen in 1993 hadden volgens Danone geen betrekking op de prijzen, maar op het beperken van de commerciële investeringen in de horeca. Volgens Danone is er tijdens de vergadering van 9 november 1994 geen prijsafspraak gemaakt (zie overweging 66), maar was er slechts een constatering door partijen dat de distributeurs een krat Jupiler, Stella of Maes pils niet voor minder dan 275 BEF konden verkopen aan consumenten zonder verlies te maken. Danone erkent evenwel dat Interbrew en Alken-Maes vanaf oktober 1994 overleg hebben gevoerd over de distributiesystemen, en meer in het bijzonder over de horecadistributie, in België. Danone erkent voorts dat er in 1994 sprake was van een non-agressiepact in de horecasector en dat Interbrew en Alken-Maes in 1994 contact hebben gehad over de beperkingen van de investeringen in de horeca en op het gebied van buitenreclame. Destijds zijn volgens Danone ook de besprekingen over de tarificatiestructuur voor de horeca begonnen. Al deze besprekingen hebben echter niet als strekking of als gevolg gehad de hoogte van de prijzen vast te stellen. In 1995 is volgens Danone alleen gesproken over de nieuwe tariefstructuur en niet over prijzen of marktverdeling. De gesprekken over de tariefstructuur eindigden volgens Danone in juli 1996, nadat Interbrew eenzijdig besloten had haar nieuwe tariefstructuur per 1 januari 1997 in te voeren. Het bewijsmateriaal van de Commissie ten aanzien van de periode vanaf juli 1996 toont volgens Danone niet aan dat er een voortzetting van de litigieuze praktijken is geweest (zie de overwegingen 91 tot en met 105).

5.1.2. *Bijeenkomsten in het kader van de CBB*

(175) Volgens Danone werden de politieke beslissingen binnen de CBB geleid door Interbrew. De onderwerpen die binnen de CBB werden besproken waren de belangrijkste zorgen van Interbrew destijds: parallelimport, nieuwe tariefstructuur en de vermindering van de investeringen in de horeca. Alken-Maes was ook geïnteresseerd in het laatste onderwerp. Danone wijst er voorts op, dat medewerkers van Interbrew destijds belangrijke posities in de CBB-werkgroepen hadden en de toenmalige voorzitter van de raad van bestuur van Interbrew destijds de voorzitter van de CBB was.

5.1.3. *De private-label-bijeenkomsten*

(176) Danone beklemtoont dat partijen naar aanleiding van de eis van FEDIS aan de brouwers om voor merkbieren een triagevergoeding per krat te betalen (zie overweging 81), besloten hebben hun volumegegevens uit te wisselen om op die manier op de eis van FEDIS te kunnen reageren. FEDIS vroeg deze triagevergoeding niet voor de private-label-bieren en stelde dat er wegens het geringe volume private-label-bier geen gevaar van „free riding" bestond. Omdat dit volume naar de mening van partijen groter was dan door FEDIS werd gesteld, en er geen betrouwbare statistieken terzake bestonden, hebben zij besloten hun volumegegevens en prijsgegevens uit te wisselen. De informatie-uitwisseling met betrekking tot de prijzen kan tot gevolg hebben gehad dat de prijzen niet nog verder daalden.

(177) Volgens Danone is er geen formeel non-agressiepact geweest. Zelfs indien er een impliciet non-agressiepact bestond, dan heeft het volgens Danone geen effect

([225]) Danone verwijst in dit verband onder andere naar de nota van de directeur-generaal België van Interbrew van 12 juli 1995 (zie overweging 78).

([226]) Danone verwijst in dit verband onder andere naar verklaringen van Interbrew-medewerkers (zie overweging 113).

gehad. Bovendien is de private-label-markt niet geheel in kaart gebracht, aangezien de buitenlandse producenten weigerden mee te doen.

(178) Danone wijst in dit verband ook op de belangrijke rol die Interbrew bij deze besprekingen heeft gespeeld. Zo was Interbrew bereid een vergoeding van [...] BEF te betalen, hetgeen de andere brouwers in een financieel onhoudbare positie plaatste.

5.1.4. *Sancties*

(179) Ten aanzien van de op te leggen sancties wijst Danone erop dat zij ten tijde van de inbreuk een economische eenheid vormde met Alken-Maes. Danone ontkent niet dat zij aan bepaalde vergaderingen met betrekking tot de Belgische markt heeft deelgenomen en dat zij als moedermaatschappij van Alken-Maes op de hoogte was van bepaalde feiten waarvan Alken-Maes beschuldigd wordt. Dit betekent volgens Danone dat, gezien de beschikkingspraktijk van de Commissie en de rechtspraak van het Hof van Justitie, de Commissie slechts één boete kan opleggen, ofwel aan Alken-Maes, ofwel aan Alken-Maes en Danone gezamenlijk.

(180) Voorts wordt door Danone, onder verwijzing naar de beschikkingspraktijk van de Commissie en de rechtspraak van het Hof van Justitie, gewezen op de aanwezigheid van de volgende verzachtende omstandigheden.

(181) Ten eerste heeft Alken-Maes met instemming van Danone meegewerkt aan het onderzoek, de feiten erkend en direct een einde gemaakt aan de informatie-uitwisseling met Interbrew.

(182) Ten tweede hebben de besprekingen geen effect gehad op de marktaandelen, consumentenprijzen en de wijze waarop brouwerijcontracten met nieuwe drankgelegenheden werden gesloten en is niet bewezen dat er sprake was van een verdeling van bepaalde klanten. De discussies over de tariefstructuur en de promotiepolitiek zijn slechts zeer beperkt in de praktijk gebracht. Bovendien hebben de private label vergaderingen geen resultaat gehad. Volgens Danone blijkt bovendien uit de verkoopstatistieken en marktonderzoeken over de periode van 1993 tot 1998 dat de besprekingen tussen Interbrew en Alken-Maes geen effect op hun marktaandelen en de prijzen hebben gehad.

(183) Ten derde hebben de besprekingen slechts een beperkt geografisch effect gehad, namelijk alleen binnen België. Er is geen uitsluiting van buitenlandse concurrentie geweest.

(184) Ten vierde moet rekening worden gehouden met de prijsreglementering die tot 1 mei 1993 in België gold. Danone wijst in dit verband op de beschikking van de Commissie van 9 december 1998 inzake Griekse veerdienstmaatschappijen.

(185) Ten vijfde wordt gewezen op de crisissituatie waarin de onderhavige praktijken zich hebben ontwikkeld. Er was een dalende vraag, overcapaciteit en druk vanuit de detailhandeldistributeurs. In de gehele periode die de mededeling van de punten van bezwaar bestrijkt, is Alken-Maes niet winstgevend geweest en heeft volgens Danone dus geen voordeel van de discussies met Interbrew gehad.

(186) Ten slotte moet volgens Danone rekening worden gehouden met de omstandigheden dat Interbrew een dominante positie op de markt innam en dat Alken-Maes probeerde Interbrew over te halen het misbruik te beëindigen. Alken-Maes was voor de distributie van haar bieren afhankelijk van Interbrew en heeft in deze financieel zwakke en afhankelijke situatie overleg gepleegd met Interbrew om te voorkomen dat Interbrew haar zou vernietigen.

5.2. **Interbrew**

(187) Interbrews antwoord op de mededeling van de punten van bezwaar richt zich voornamelijk op de mogelijk op te leggen sancties. Door Interbrew wordt gewezen op de volgende verzachtende omstandigheden.

(188) Interbrew stelt dat uit het dossier blijkt dat zij aanvankelijk niet de intentie had zich in een kartel te engageren. Onder druk van Danone, die dreigde Interbrew neer te halen in Frankrijk indien zij niet met Alken-Maes zou samenwerken, zag zij zich echter genoodzaakt met Alken-Maes samen te werken. In dit verband wijst Interbrew erop dat zij destijds een marktaandeel van [...] op de Franse markt had, die werd beheerst door Danone en Heineken met marktaandelen van [...] respectievelijk [...]. Volgens Interbrew ging het initiatief in eerste instantie uit van Danone, die gebruikmaakte van Interbrews zwakke positie op de Franse markt. Bovendien zijn er destijds herhaaldelijk gesprekken geweest tussen Interbrew en Danone over een eventuele (gedeeltelijke) overname van Danones bieractiviteiten. Derhalve was er binnen Interbrew de neiging Alken-Maes te sparen om zo goodwill bij Danone te creëren.

(189) Volgens Interbrew hebben de afspraken slechts in beperkte mate invloed op de Belgische markt gehad, ondanks de omstandigheid dat de besprekingen tussen Danone, Alken-Maes en Interbrew op hoog niveau werden gevoerd. Interbrew wijst erop dat de afspraken

slechts ten dele of geheel niet werden toegepast door de betrokken ondernemingen en dat de besprekingen in het kader van de CBB weinig resultaat hebben geboekt. De private-label-bijeenkomsten bleven volgens Interbrew beperkt tot informatie-uitwisseling tussen de betrokken partijen en hebben niet geleid tot daadwerkelijke toepassingen van de besprekingen.

(190) De vastgestelde duur van de inbreuken, vijf jaar en een dag voor het bilaterale kartel en negen maanden voor het private-label-kartel, wordt door Interbrew niet betwist.

(191) Interbrew doet voorts een beroep op de Mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen ([227]) en wenst in aanmerking te komen voor een aanzienlijke vermindering van de geldboete voorzien in deel C van de mededeling, en in ieder geval voor een belangrijke vermindering van de geldboete als bepaald in deel D. Interbrew meent hiervoor wegens de volgende omstandigheden in aanmerking te komen.

(192) Ten eerste wijst Interbrew erop dat zij de feiten waarop de Commissie haar beschuldigingen baseert, niet op fundamentele wijze betwist.

(193) Ten tweede heeft Interbrew sinds november 1999 — naar aanleiding van een formeel verzoek om inlichtingen van de Commissie — nauw samengewerkt met de Commissie in het kader van onderhavige procedure, op een wijze die reeds vanaf het begin veel verder ging dan het loutere beantwoorden van het verzoek om inlichtingen. De feiten en documentatie die Interbrew heeft verstrekt, vormen een wezenlijk deel van de mededeling van de punten van bezwaar. Interbrew heeft bovendien in december 1999 een intern onderzoek ingesteld en de Commissie over nieuwe aanwijzigingen van mededingingsbeperkende praktijken ingelicht. Voorts heeft Interbrew het bestaan van het private-label-kartel aangebracht, zonder dat de Commissie over informatie terzake beschikte.

(194) Ten derde was Interbrew aanvankelijk terughoudend om op de Belgische markt enigerlei verbintenis met Alken-Maes aan te gaan, maar zag zij zich na de dreigementen van Danone om Interbrew te treffen op de Franse markt, genoodzaakt om met Danone en Alken-Maes samen te werken.

(195) Ten slotte heeft Interbrew in tegenstelling tot wat in de mededeling van de punten van bezwaar is vermeld, alle mededingingsrechtelijke inbreuken beëindigd en tevens maatregelen genomen om dergelijke inbreuken in de toekomst te voorkomen.

([227]) Zie voetnoot 23.

5.3. **Haacht**

(196) De feiten met betrekking tot het private label kartel worden door Haacht niet betwist. Haacht beklemtoont echter dat slechts de eerste twee besprekingen uitsluitend betrekking hadden op de Belgische markt. De Belgische brouwers zouden tijdens de derde bespreking het door hen opgezette systeem met betrekking tot private-label-bier hebben uitgelegd aan de twee aanwezige Nederlandse brouwers en tijdens de laatste vergadering zou enkel met betrekking tot de Nederlandse markt informatie zijn uitgewisseld. Haacht erkent evenwel dat tijdens alle vier vergaderingen een gedachtewisseling werd gevoerd mede over prijzen in België. Haacht onderschrijft voorts het oordeel van de Commissie dat de informatie-uitwisseling en discussies tijdens de vergaderingen moeten worden beschouwd als een vorm van prijsafspraken en klantenopdeling.

(197) Haacht wijst er echter op, dat binnen het private label segment al lange tijd sprake is van een neerwaartse prijzendruk door de grootwarenhuizen en dat de prijzen van private-label-bier tussen 1990 en 2000 sterk zijn gedaald, terwijl de prijzen voor merkbieren van Haacht in diezelfde periode aanmerkelijk zijn gestegen. Haacht stelt voorts dat in 1999 de totale private label activiteit in België naar schatting ongeveer [...] hl bedroeg. Haacht leverde hiervan ongeveer [...] %. [...].

(198) Bij de vaststelling van de hoogte van de boete moeten volgens Haacht de volgende verzachtende omstandigheden in aanmerking worden genomen. Ten eerste zijn de afspraken, in ieder geval wat Haacht betreft, nooit toegepast. Ten tweede werden de besprekingen volgens Haacht belegd op initiatief van Interbrew en Alken-Maes, en was Haacht slechts een meeloper. Ten derde was Haacht de enige onderneming met zeer weinig internationale activiteiten en had zij dus minder ervaring met de finesses van het Europese mededingingsrecht. Bovendien maakte zij geen onderdeel uit van een internationale groep met uitgebreide ervaring in Europees recht en met hierin gespecialiseerde diensten. Ten slotte wijst Haacht erop dat zij daadwerkelijk heeft meegewerkt met de Commissie door alle gevraagde informatie uit eigen beweging te verschaffen en aldus een verificatie bij haar onderneming overbodig te maken.

(199) Met betrekking tot het eindresultaat van de boete merkt Haacht op dat de door haar behaalde omzet in het private label segment maximaal [...] % van haar totale omzet uitmaakt. Aangezien de gerealiseerde winsten niet werden gebruikt om andere activiteiten te financieren, bestaat er volgens Haacht geen reden een eventuele boete over de totale omzet te berekenen.

(200) Haacht is voorts van mening dat zij in aanmerking komt voor een belangrijke vermindering van de geldboete als bedoeld in deel D van de Mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen ([228]), daar zij voor de ontvangst van de mededeling van de punten van bezwaar in haar brief van 5 april 2000 uitdrukkelijk heeft bevestigd dat er tijdens de vergaderingen een prijsafspraak is verkregen en zij bovendien niet de feiten waarop de Commissie haar beschuldigingen baseert, betwist.

5.4. **Martens**

(201) In haar antwoord op de mededeling van de punten van bezwaar gaat Martens zowel op de feiten en de juridische beoordeling daarvan in, als op eventuele sancties.

5.4.1. *Feiten en juridische beoordeling*

(202) Martens wijst erop, dat zij uit belangstelling voor private label bier en wegens de vertrouwde overlegcultuur binnen de CBB — ook met betrekking tot private-labelbier — inging op de uitnodiging van Interbrew om de vergaderingen bij te wonen. Volgens Martens is niet aangetoond dat zij iets anders verwachtte dan geïnformeerd te worden over veranderingen op de markt en derhalve moet worden aangenomen dat zij geen mededingingbeperkend doel voor ogen had.

(203) Volgens Martens zijn er tijdens de vergaderingen geen prijsafspraken en/of marktverdelingsafspraken gemaakt. Martens wijst in dit verband op de verklaringen van medewerkers van Alken-Maes, Haacht en Interbrew waarover de Commissie beschikt. Martens stelt dat enkel de verklaring van Interbrew van 28 februari 2000 het ondubbelzinnige bewijs is voor het bestaan van prijsafspraken. De waarheidsgetrouwheid van deze verklaring wordt door Martens echter in twijfel getrokken wegens de betrokkenheid van Interbrew bij het Interbrew/Alken-Maes-kartel en het lopende onderzoek van de Commissie naar een mogelijke overtreding van artikel 82 van het EG-Verdrag door Interbrew. Bovendien zou uit deze verklaring slechts blijken dat Interbrew betrokken was bij dergelijke afspraken, niet dat Martens daarbij betrokken was.

(204) Martens erkent dat zij, wegens haar interesse in de regio Zuid-Nederland, geïnteresseerd was in de uitbreiding van het aantal aanwezigen bij de vergaderingen, met name van Nederlandse brouwers.

(205) Volgens Martens blijkt uit de verklaringen van de deelnemers van de vergaderingen dat er geen afspraken in de zin van artikel 81 van het EG-Verdrag zijn gemaakt. Evenmin is er volgens Martens sprake van een onderling afgestemde feitelijke gedraging, aangezien niet aan alle daarvoor geldende voorwaarden, zoals geformuleerd door het Hof van Justitie in de zaak Hüls ([229]), zou zijn voldaan. Er is volgens Martens geen afstemming tussen de ondernemingen, een daaropvolgend marktgedrag en een oorzakelijk verband tussen beide. Er zou evenmin een mededingingsbeperkend doel van de bijeenkomsten zijn.

(206) Martens is van mening dat de bijeenkomsten niet tot een wijziging van het marktgedrag van de betrokken ondernemingen hebben geleid, aangezien de prijzen ook na de ontmoetingen tussen de vier brouwers een dalende tendens vertoonden en Martens ook na juli 1998 is blijven ingaan op offerteaanvragen van potentiële klanten voor private labels. Dat Interbrew heeft erkend te hebben afgezien van een bod op een Aldi-contract, acht Martens in dit verband irrelevant, omdat onbekend is of Interbrew voordien ooit enig bod aan Aldi heeft geformuleerd en het bovendien onwaarschijnlijk is dat Interbrew voordien geïnteresseerd was in Aldi, gezien de bestendige relatie die tussen Aldi en Martens bestond.

(207) Martens wijst er voorts op dat de uitwisseling van informatie blijkens het Hof van Justitie in de zaak John Deere ([230]) op zich niet in strijd is met artikel 81 van het EG-Verdrag.

(208) Onder verwijzing naar de beschikking van de Commissie in de zaak Zinc Producer Group ([231]) stelt Martens tevens dat de Commissie ten onrechte niet heeft aangetoond dat er in onderhavige zaak sprake was van parallel prijsgedrag.

(209) Volgens Martens is er wegens haar geringe marktaandeel op de relevante markt geen merkbare beïnvloeding van de mededinging. Martens verwijst in dit verband naar de Bekendmaking van de Commissie inzake overeenkomsten van geringe betekenis die niet onder artikel 81, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap vallen ([232]). Aangezien er geen sprake is van een overeenkomst, kunnen volgens Martens de marktaandelen van alle deelnemers niet worden samengeteld.

([228]) Zie voetnoot 23.

([229]) Arrest van het Hof van Justitie van 8 juli 1999, zaak C-199/92 P, Hüls tegen Commissie, Jurisprudentie 1999, blz. I-4287.

([230]) Arrest van het Hof van Justitie van 28 mei 1998, zaak C-7/95 P, John Deere Ltd tegen Commissie, Jurisprudentie 1998, blz. I-3111.

([231]) Beschikking 84/405/EEG van de Commissie (IV/30.350 — Zinc Producer Group) (PB L 220 van 17.8.1984, blz. 27).

([232]) PB C 372 van 9.12.1997, blz. 13.

5.4.2. *Sancties*

(210) Martens verzoekt de Commissie geen boete op te leggen wegens het ontbreken van opzet of nalatigheid. Martens stelt dat zij niet opzettelijk inbreuk heeft gemaakt op de mededingingsregels, aangezien zij niet wist dat de besprekingen ertoe zouden kunnen strekken de mededinging te beperken. Martens wijst er voorts op dat er een verschoonbare vergissing was, dan wel goede trouw aan de zijde van Martens, daar de litigieuze besprekingen plaatsvonden in het kader van besprekingen binnen de CBB.

(211) Subsidiair meent Martens, onder verwijzing naar de beschikking van de Commissie in de zaak FENEX ([233]), in aanmerking te komen voor een symbolische boete, omdat de deelname van Martens aan de vergaderingen wordt gekenmerkt door onervarenheid. Martens wilde geen inbreuk op de mededingingsregels maken en zij mocht er rechtmatig op vertrouwen dat de vergaderingen pasten binnen het CBB-overleg.

(212) Meer subsidiair stelt Martens dat zij wegens de volgende omstandigheden voor een verminderde geldboete in aanmerking komt: er zijn geen effectieve prijsafspraken gemaakt en de vergaderingen hadden geen mededingingsbeperkend doel. Bovendien is de economische macht van Martens om de mededinging aanzienlijke schade te berokkenen, beperkt. Gewezen wordt voorts op het ontbreken van juridisch-economische kennis bij Martens, die een kleine speler is en niet behoort tot een grote economische eenheid. Volgens Martens moet tevens rekening worden gehouden met het specifieke gewicht en de daadwerkelijke invloed van het inbreukmakend gedrag van Martens op de mededinging.

(213) Martens wijst op de volgende verzachtende omstandigheden. Martens stelt dat zij geen actieve rol heeft gespeeld, maar onder leiding van Interbrew aan de vergaderingen heeft deelgenomen. Voorts heeft de inbreuk geen, dan wel onbeduidende mededingingsverstorende gevolgen gehad en hebben de vergaderingen niet tot wijziging van het marktgedrag geleid. De consumenten is geen schade berokkend, aangezien de prijzen ook na de vergaderingen een dalende tendens vertoonden. Martens beklemtoont geen voordeel te hebben behaald uit de vergaderingen, hetgeen van belang is voor de berekening van de boete, aangezien de Commissie blijkens het XXIe Verslag over het mededingingsbeleid het behaalde financiële voordeel als uitgangspunt kan nemen bij de berekening van de boete. Martens wijst tevens op haar medewerking tijdens de administratieve procedure; niet alleen heeft zij geantwoord op het verzoek om inlichtingen van de Commissie, ook heeft zij na ontvangst van de mededeling van de punten van bezwaar nadere stukken verstrekt. Bovendien heeft zij meegewerkt op een wijze die de voortgang van de procedure heeft bespoedigd. Martens stelt tevens dat een geldboete haar financiële draagkracht zou kunnen overtreffen. Ten slotte merkt Martens op dat de inbreuk van korte duur was en dat deze was beëindigd voordat de Commissie haar onderzoek terzake had ingesteld.

(214) Martens meent in elk geval in aanmerking te komen voor een vermindering van de boete als bedoeld in onderdeel D van de Mededeling van de Commissie betreffende het niet opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen ([234]), aangezien Martens steeds aan het onderzoek van de Commissie heeft meegewerkt en haar deelname aan de inbreuk beëindigd had op het ogenblik van het onderzoek door de Commissie. Bovendien heeft Martens geen actieve rol in het kartel gespeeld.

6. JURIDISCHE BEOORDELING

6.1. Artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag

(215) Krachtens artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag zijn onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden alle overeenkomsten tussen ondernemingen, alle besluiten van ondernemersverenigingen en alle onderling afgestemde feitelijke gedragingen welke de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en ertoe strekken of ten gevolge hebben dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst, en met name die welke bestaan in het rechtstreeks of zijdelings bepalen van de aan- of verkoopprijzen of van andere contractuele voorwaarden, het beperken of controleren van de productie, de afzet, de technische ontwikkeling of de investeringen, of het verdelen van de markten of van de voorzieningsbronnen.

6.2. Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen

(216) De verbodsbepaling van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag heeft betrekking op overeenkomsten tussen ondernemingen, besluiten van ondernemersverenigingen en onderling afgestemde feitelijke gedragingen.

([233]) Beschikking 96/438/EG van de Commissie (IV/34.983 — FENEX) (PB L 181 van 20.7.1996, blz. 28).

([234]) Zie voetnoot 23.

(217) Volgens vaste rechtspraak is er sprake van een overeenkomst in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag wanneer de betrokken ondernemingen de gemeenschappelijke wil te kennen hebben gegeven zich op een bepaalde manier op de markt te gedragen ([235]).

(218) Een geschrift is niet vereist. Er zijn geen vormvereisten, en contractuele sancties of handhavingsmaatregelen zijn evenmin verplicht. Het bestaan van de overeenkomst kan uitdrukkelijk of impliciet blijken uit het gedrag van de partijen.

(219) Artikel 81 van het EG-Verdrag onderscheidt het begrip „onderling afgestemde feitelijke gedragingen" van de begrippen „overeenkomsten tussen ondernemingen" of „besluiten van ondernemersverenigingen"; de bedoeling daarvan is onder de verboden van dit artikel een vorm van coördinatie tussen ondernemingen te begrijpen, die, zonder dat het tot een eigenlijke overeenkomst komt, de risico's van de onderlinge concurrentie welbewust vervangt door een feitelijke samenwerking ([236]).

(220) De begrippen coördinatie en samenwerking houden allerminst in dat er een werkelijk „plan" zou moeten zijn opgesteld en dienen te worden verstaan in het licht van het in de Verdragsbepalingen inzake de mededinging besloten concept, dat iedere ondernemer zelfstandig moet bepalen welk beleid zij op de gemeenschappelijke markt zal voeren. Deze eis van zelfstandigheid sluit weliswaar niet uit dat de ondernemer gerechtigd is zijn beleid intelligent aan het vastgestelde of te verwachten marktgedrag der concurrenten aan te passen, doch staat onverbiddelijk in de weg aan enigerlei tussen zulke ondernemers al dan niet rechtstreeks opgenomen contact strekkend hetzij tot beïnvloeding van het marktgedrag van een bestaande of mogelijke concurrent, hetzij tot beduiding aan zulk een concurrent van het aangenomen of voorgenomen marktgedrag ([237]).

(221) Aldus kan een gedraging worden beschouwd als een „onderling afgestemde feitelijke gedraging", wanneer de partijen niet vooraf volledige overeenstemming hebben bereikt over een gemeenschappelijk plan waarin hun marktgedrag is vastgelegd, doch wel gebruik hebben gemaakt van of hebben deelgenomen aan op heimelijke verstandhouding berustende systemen die de coördinatie van hun commerciële gedragingen vergemakkelijken ([238]).

(222) Alhoewel uit de bewoordingen van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag blijkt dat het begrip onderling afgestemde feitelijke gedraging, behalve de afstemming tussen de ondernemingen, een daaropvolgend marktgedrag en een oorzakelijk verband tussen beide vereist, worden de ondernemingen die aan de afstemming deelnemen en op de markt actief blijven echter, behoudens door de betrokken ondernemers te leveren tegenbewijs, vermoed bij de bepaling van hun gedrag op de markt rekening te blijven houden met de met hun concurrenten uitgewisselde informatie. Dit geldt te meer wanneer de afstemming gedurende een lange periode en met een zekere regelmaat heeft plaatsgevonden. Een onderling afgestemde feitelijke gedraging valt zelfs dan onder artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag, wanneer mededingingsbeperkende gevolgen op de markt ontbreken ([239]).

(223) Het is niet noodzakelijk, in het bijzonder in het geval van een complexe inbreuk van lange duur, dat de Commissie deze kwalificeert als zijnde uitsluitend de ene of de andere van deze vormen van onwettig gedrag. De begrippen „overeenkomst" en „onderling afgestemde feitelijke gedraging" zijn veranderlijk en kunnen elkaar overlappen. Het kan realistisch gezien zelfs onmogelijk zijn zulk een onderscheid te maken, aangezien een inbreuk gelijktijdig de karakteristieken kan vertonen van beide vormen van verboden gedrag, terwijl, apart beschouwd, sommige van de elementen ervan nauwkeurig kunnen worden aangemerkt als de ene, eerder dan als de andere vorm. Het zou evenwel kunstmatig zijn in analytisch opzicht om, wat duidelijk een voortdurende gezamenlijke onderneming is met één en hetzelfde doel, op te splitsen in meerdere vormen van inbreuken. Een kartel kan bijgevolg tegelijkertijd een overeenkomst en een onderling afgestemde feitelijke gedraging uitmaken ([240]).

(224) In het arrest PVC II bevestigde het Gerecht van eerste aanleg dat ([241]): „van de Commissie niet kan worden geëist dat zij de inbreuk voor elke onderneming op elk tijdstip precies als overeenkomst of als onderling afgestemde feitelijke gedragingen kwalificeert, daar artikel [81] van het Verdrag in elk geval op beide vormen van inbreuk ziet".

([235]) Zie onder andere het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van de Europese Gemeenschappen van 20 april 1999, gevoegde zaken T-305/94 enz., Limburgse Vinyl Maatschappij NV en anderen tegen Commissie (PVC II), Jurisprudentie 1999, blz. II-931, rechtsoverweging 715.

([236]) Arrest van het Hof van Justitie van 14 juli 1972, zaak 48/69, Imperial Chemical Industries tegen Commissie, Jurisprudentie 1972, blz. 619, rechtsoverweging 64.

([237]) Arrest van het Hof van Justitie van 16 december 1975, gevoegde zaken 40-48/73 enz., Suiker Unie en anderen tegen Commissie, Jurisprudentie 1975, blz. 1663; arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 juli 2001, gevoegde zaken T-202/98, T-204/98 en T-207/98, Tate & Lyle en anderen tegen Commissie, nog niet gepubliceerd.

([238]) Zie ook het arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 17 december 1991, zaak T-7/89, Hercules tegen Commissie, Jurisprudentie 1991, blz. II-1711, rechtsoverweging 255.

([239]) Arrest Hüls, zie voetnoot 229, rechtsoverweging 161-163.

([240]) Arrest in de zaak Hercules, zie voetnoot 238, rechtsoverweging 264.

([241]) Arrest Limburgse Vinyl Maatschappij, zie voetnoot 235, rechtsoverweging 696.

(225) Het Hof van Justitie bevestigde in het arrest Anic ([242]) dat uit de uitdrukkelijke bewoordingen van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag volgt dat een inbreuk, behalve in een geïsoleerde handeling, ook kan bestaan in een reeks handelingen of een voortdurend gedrag.

(226) Een complex kartel kan aldus worden beschouwd als een enkele voortdurende inbreuk voor de periode gedurende welke het bestond. De overeenkomst kan van tijd tot tijd veranderen, of haar mechanismen kunnen worden aangepast of versterkt, rekening gehouden met nieuwe ontwikkelingen. De geldigheid van deze kwalificatie wordt niet aangetast door de mogelijkheid dat één of meer elementen van een reeks handelingen of van een voortdurend gedrag op zichzelf genomen een schending van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag zouden kunnen uitmaken.

(227) Hoewel een kartel een gezamenlijke gedraging is, kan iedere deelnemer aan de overeenkomst zijn eigen specifieke rol spelen. Eén of meer onder hen kunnen een vooraanstaande rol uitoefenen. Interne conflicten en rivaliteiten, of zelfs bedrog kunnen zich voordoen, maar zullen niet beletten dat de afspraak een overeenkomst of onderling afgestemde feitelijke gedraging vormt in de zin van artikel 81, lid 1,van het EG-Verdrag, wanneer de deelnemers eraan een gezamenlijk en voortdurend doel nastreven.

(228) Een onderneming die door middel van haar eigen gedragingen heeft deelgenomen aan een inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag in de vorm van een overeenkomst of een onderling afgestemde feitelijke gedraging met een doel dat strijdig is met de mededingingsregels in voornoemde bepaling, en die beoogde bij te dragen tot de totstandkoming van de inbreuk in zijn geheel, is eveneens verantwoordelijk, voor de gehele periode van haar deelname aan die inbreuk, voor de gedragingen van andere ondernemingen in de context van dezelfde inbreuk. Dit is het geval wanneer kan worden vastgesteld dat de betrokken onderneming de onwettige gedragingen van de andere deelnemers kende of deze redelijkerwijze kon voorzien, en dat zij bereid was het risico te nemen ([243]).

6.3. **Aard van de inbreuken in de huidige zaak**

(229) De huidige zaak heeft betrekking op twee duidelijk van elkaar te onderscheiden inbreuken. Ten eerste het complex van onderling afgestemde feitelijke gedragingen en/of overeenkomsten tussen Interbrew en Alken-Maes/Danone, al dan niet in het kader van de CBB, hierna: het „Interbrew/Alken-Maes-kartel" genoemd, en ten tweede de onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen Interbrew, Alken-Maes, Haacht en Martens met betrekking tot private-label-bier, hierna: het „private-label-kartel" genoemd.

6.3.1. *Het Interbrew/Alken-Maes-kartel*

(230) Het Interbrew/Alken-Maes-kartel omvat een brede reeks van mededingingsbeperkende afspraken en afstemmingen.

(231) Ten minste sinds november 1992 bestonden reeds bilaterale contacten tussen Interbrew en Alken-Maes (zie overweging 43). Rond dezelfde tijd (oktober 1992) vervolmaakten zij ook de uitwisseling van informatie door voor alle biersegmenten de verkoopvolumes aan elkaar mede te delen (zie de overwegingen 116 en 125). De afstemming over de detailhandelsprijzen heeft plaatsgevonden vanaf tenminste januari 1993 (zie de overwegingen 44 en 49). In maart 1993 heeft Interbrew kennelijk nog enige aarzelingen over een uitbreiding van de samenwerking (het „Université de Lille"-project) mede wegens het risico op mededingingsrechtelijke procedures (zie overweging 45). Interbrew zet in de tweede helft van 1993 de discussie over de verhoging van de detailhandelsprijzen met een grote detailhandelaar voort en wil Alken-Maes ook daarbij betrekken (zie de overwegingen 49 en 50). Op dat moment is de Belgische prijsreglementering niet langer van kracht voor de biersector (zie overweging 10).

(232) Kennelijk onder druk van Danone heeft Interbrew haar positie ten aanzien van uitbreiding van de samenwerking in 1994 gewijzigd. Tijdens een bijeenkomst in mei 1994 zet Danone Interbrew onder druk door de verhoudingen tussen de twee ondernemingen op de Belgische markt in het perspectief te zetten van de verhoudingen op de Franse markt. In tegenstelling tot de Belgische markt, waar Interbrew een groot en Alken-Maes een kleiner marktaandeel heeft, is Interbrew in 1994 met een marktaandeel van ongeveer [...] % relatief gezien de kleinste op de Franse markt, waar Danone en Heineken respectievelijk ongeveer [...] % en [...] % marktaandeel hebben. De boodschap van Danone is: als Interbrew Alken-Maes niet helpt op de Belgische markt — genoemd is een overdracht van 500 000 hl, hetgeen

([242]) Arrest van het Hof van Justitie van 8 juli 1999, zaak C-49/92 P, Commissie tegen Anic Partecipazioni SpA, Jurisprudentie, 1999, blz. I-4125, rechtsoverweging 81.

([243]) Arrest Anic, zie voetnoot 242, rechtsoverweging 83.

destijds 4,7 % van de totale bierconsumptie in België bedroeg ([244]) — dan kan Danone (samen met Heineken) Interbrew het leven zuur maken op de Franse markt (zie de overwegingen 53 en 54).

(233) De stelling van Danone dat er geen sprake was van een eis om 500 000 hl over te dragen onder de bedreiging Interbrew in Frankrijk te vernietigen, kan om de volgende redenen niet worden gevolgd. Niet alleen uit individuele verklaringen van medewerkers van Interbrew (zie overweging 54), maar ook uit een document van Heineken NV, blijkt dat hiervan sprake was (zie overweging 55). De Commissie deelt de stelling van Danone, dat de bewijskracht van het document van Heineken NV wegens het ontbreken van een naam en datum twijfelachtig is, niet. In het formele verzoek om inlichtingen van 14 april 2000 vraagt de Commissie immers om een document dat tijdens de inspectie bij Heineken NV in maart 2000 gevonden is in de middelste bureaulade van een met name genoemd lid van de raad van bestuur van Heineken NV, dat door de Commissie de code A5.2 was gegeven. Het door Heineken NV toegezonden afschrift is dit gevraagde document, aangezien het voorzien is van dezelfde code met daarbij een beschrijving van de vindplaats ([245]). De herkomst van het document staat derhalve vast. Dat dit document daarnaast vertrouwelijke gegevens bevat die voor partijen in deze zaak niet toegankelijk zijn, doet aan de bewijskracht daarvan niet af.

(234) Dat Interbrew het dreigement van Danone serieus heeft genomen, blijkt uit haar gewijzigde houding ten aanzien van uitbreiding van de samenwerking met Alken-Maes na mei 1994 (zie overweging 56). De door Danone aangevoerde verklaringen voor de wijziging in de houding van Interbrew zijn niet overtuigend. Er zij aan herinnerd dat Interbrew en Alken-Maes tot 1994 alleen afspraken hebben gemaakt over de prijzen in de detailhandel en dat er binnen Interbrew aarzelingen waren om de samenwerking met Alken-Maes uit te breiden, deels omdat zij dacht dit als marktleider niet nodig te hebben (zie de overwegingen 45 en 50). De stelling van Danone dat Interbrew er belang bij had haar positie op de Belgische markt te behouden en daarom naar aanleiding van de agressieve prijspolitiek van Alken-Maes het initiatief heeft genomen tot een non-agressiepact, is onvoldoende om tot een andere conclusie te komen. Uit het dossier blijkt immers dat Interbrew Alken-Maes duidelijk heeft gemaakt op de prijsacties van Alken-Maes te zullen reageren. Danone heeft zelf aangegeven dat Alken-Maes uiteindelijk met haar agressieve prijsbeleid is opgehouden, omdat het slechts in haar eigen nadeel werkte doordat Interbrew dit prijsbeleid volgde. De stelling van Danone dat haar doel voor de bijeenkomst van 11 mei 1994 enkel en alleen was haar nieuwe directeur-generaal van de bierdivisie voor te stellen is niet aannemelijk, omdat deze begin 1994 al met de CEO van Interbrew kennis had gemaakt (zie overweging 52).

(235) Een nader onderzoek naar de Franse biermarkten had bovenstaand oordeel niet kunnen wijzigen. Vooropgesteld wordt dat de stelling van de voormalige directeur-generaal van de bierdivisie van Danone ([246]) dat Danone in Frankrijk slechts over een marktaandeel van 16 % beschikte, onjuist is. Uit een document van Danone uit 1995 blijkt immers dat het marktaandeel van Kronenbourg in Frankrijk in 1994 [...] % bedroeg ([...] % op de detailhandelsmarkt en [...] % op de horecamarkt) ([247]). Voorts wordt niet alleen voldoende bewezen geacht dat Danone van Interbrew een overdracht van hectoliter naar Alken-Maes heeft geëist onder het dreigement Interbrew in Frankrijk te vernietigen. Daarenboven heeft Interbrew dit dreigement serieus genomen: hoewel geen gevolg gegeven werd aan de eis 500 000 hl aan Alken-Maes over te dragen, was Interbrew wel bereid vanaf dat moment de afspraken met Alken-Maes uit te breiden en niet meer te beperken tot informatie-uitwisseling en afspraken over de detailhandelsprijzen. Een onderzoek naar de Franse markt had derhalve aan de conclusie dat Danone Interbrew met succes onder druk heeft gezet, niet kunnen afdoen. Immers, zelfs indien na een dergelijk onderzoek zou blijken dat Danone deze dreigementen niet had kunnen uitvoeren, blijft op basis van de documenten waarover de Commissie in deze zaak beschikt, de conclusie overeind dat Danone met succes heeft getracht Interbrew onder druk te zetten.

(236) De overdracht van volume heeft uiteindelijk niet plaatsgevonden (zie de overwegingen 57 en 58) maar partijen kwamen in juli 1994 wel tot een wapenstilstand (zie overweging 56) die op 9 november 1994 zou uitmonden in een veelomvattend herenakkoord met de door Interbrew al eerder gebruikte codenaam „Université de Lille". Vanaf dat moment beperken de contacten tussen Interbrew en Danone/Alken-Maes zich niet langer tot de prijzen in de detailhandel en de vermindering van de commerciële investeringen in de horecamarkt, maar worden zij aanzienlijk uitgebreid. Onderdelen van het in

([244]) Zie bijlage I bij deze beschikking.

([245]) Verzoek om inlichtingen van 14 april 2000 (doc. 37614 9723) en antwoord van Heineken van 11 mei 2000 (doc. 37614 9947).

([246]) Bijlage bij de reactie van Danone op de mededeling van de punten van bezwaar.

([247]) Bijlage L-7b bij brief van Interbrew van 28 februari 2000 (doc. 37614 8996-9025).

november 1994 gesloten akkoord zijn: een algemeen non-agressiepact, afspraken over prijzen en promoties in de detailhandel, klantenverdeling op de horecamarkt (aanvankelijk beperkt tot de „klassieke" horeca ([248])) door de op dat moment bestaande situatie te bestendigen, afspraken over investeringen en reclame in de horecamarkt en afspraken over een nieuw tarificatiesysteem voor de afnemers in zowel de horeca als detailhandel (zie de overwegingen 58 tot en met 68).

(237) Tijdens de vergadering van 9 november 1994 tussen Interbrew en Alken-Maes is niet alleen in algemene zin het herenakkoord „Université de Lille" bevestigd, maar is tevens een prijsafspraak in de detailhandel aan de orde geweest (zie overweging 66). Danone betwist dat er tijdens deze vergadering een afspraak is gemaakt over prijzen in de detailhandel (zie overweging 174). De handgeschreven notities „J = SA = A-M = 275,-" (zie voetnoot 79) zouden volgens Danone betrekking hebben op de constatering van Alken-Maes en Interbrew dat de distributeurs een krat pils (Jupiler, Stella en Maes) niet voor minder dan 275 BEF aan consumenten konden verkopen zonder verlies te maken. Deze stelling van Danone is echter niet overtuigend. Nergens uit de context blijkt dat er sprake is van een observatie door de brouwers van de (winstgevenheid van de) door de distributeurs gehanteerde prijzen. Integendeel, de handgeschreven notities staan geschreven achter de zin „Prijzen in de detailhandel vast te stellen" ([249]). Bovendien is de bespreking van 9 november 1994 een voortzetting van eerdere besprekingen in oktober 1994 waar al gesproken werd over het vaststellen van prijzen in de detailhandel (zie de overwegingen 60 tot en met 65).

(238) Het herenakkoord van november 1994 valt min of meer samen met de oplevering van een in opdracht van de CBB vervaardigd rapport van consultancy firma Arthur D. Little over de Belgische biermarkt op 22 november 1994 (zie overweging 135). Interbrew en Alken-Maes spreken af dat het onderdeel van het akkoord met betrekking tot de investeringen en reclame in de horecamarkt binnen de CBB kan worden uitgewerkt (de overwegingen 59 en 66). Dit gebeurt via de werkgroep „Visie 2000", en met name de volgende subgroepen die in januari 1995 worden opgericht: Investeringen in publiciteitsartikelen, Beheer van franco en afhaaltarificatie (de werkzaamheden van deze subgroep worden vrij snel na de oprichting ervan opgeschort), Investeringen in verkooppunten, en de (later opgerichte) subgroep Buitenpubliciteit.

(239) In de jaren die volgen (tot januari 1998) wordt verdere uitvoering aan het gesloten herenakkoord gegeven. Er vindt regelmatig overleg plaats tussen Interbrew en Alken-Maes en af en toe ook met Danone, waarin de stand van zaken wordt doorgenomen. In 1995 wordt de klantenverdelingafspraak met betrekking tot de horecamarkt uitgebreid met de nationale klanten (zie overweging 73). Tevens vinden onder voorzitterschap van afgevaardigden van Interbrew en Alken-Maes in het kader van werkgroepen die vallen onder de CBB-werkgroep „Visie 2000" besprekingen plaats over hoe de investeringen van de brouwerijen in de horecamarkt kunnen worden teruggebracht (zie de overwegingen 133 tot en met 154).

(240) Vanaf medio mei 1995 tot eind 1996 vindt met name intensief contact plaats over een nieuw tarificatiesysteem. Daarbij komen met name aan de orde: de structuur van de tarificatie en de wijze en het tijdstip waarop dit nieuwe systeem zal worden ingevoerd (zie de overwegingen 74 tot en met 91).

(241) Uiteindelijk blijken de discussies in de CBB, op de discussies over investeringen in publicitair materiaal voor de horeca (zoals glazen en onderzetters; zie ook overweging 137) na, niet tot besluitvorming te leiden en worden deze medio mei 1997 afgebroken (zie de overwegingen 154 en 155).

(242) In januari 1998 wordt de balans opgemaakt over de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes sinds het „Université de Lille" akkoord van november 1994 (zie de overwegingen 103 en 104). Als „realisaties" worden onder meer genoemd: PKB-aanpassing (resultaat van de besprekingen binnen de CBB over publicitair materiaal in de horecamarkt; zie ook de overwegingen 147 en 241), tarificatie (voor horeca en detailhandel), respect wederzijdse verplichtingen (horeca) en non-agressiepact. Niet gerealiseerd zijn de regulering investeringen (horeca) en de deelname van andere spelers en buitenpubliciteit (horeca, zie ook overweging 241). Tevens wordt de kennelijke intentie uitgesproken vanaf januari 1998 driemaal per jaar overleg over de horeca met elkaar te voeren. Er is geen bewijs bekend dat dit ook daadwerkelijk gebeurd is (zie de overwegingen 104 en 105).

([248]) Dat wil zeggen horeca met uitsluiting van zogenoemde „nationale klanten", zoals cateringbedrijven.

([249]) „Pricing in the food to be established".

(243) Tijdens de duur van het kartel heeft derhalve regelmatig afstemming plaatsgevonden en zijn afspraken gemaakt ten aanzien van de volgende onderwerpen.

a) Een algemeen non-agressiepact:

in juli 1994 wordt een non-agressiepact gesloten tussen Interbrew en Danone ten aanzien van de Belgische markt (zie de overwegingen 56, 104 en 112).

b) Prijzen en promoties in de detailhandel:

reeds in 1993 maken Interbrew en Alken-Maes een afspraak over prijsverhogingen en promoties in de detailhandel; prijsafspraken en promoties in de detailhandel maken ook onderdeel uit van het in 1994 gesloten herenakkoord (zie de overwegingen 44, 46, 47, 50, 60, 64, 65, 66, 107 en 109 tot en met 112).

c) De verdeling van de klanten op de horecamarkt, zowel „klassieke" horeca als nationale klanten:

in 1994 wordt in het akkoord „Université de Lille" de afspraak met betrekking tot het respecteren van elkaars verplichtingen opgenomen. Deze afspraak wordt in 1994 ook wel „Project Green" genoemd. Aanvankelijk is dit beperkt tot de klassieke horeca, maar in 1995 wordt de afspraak uitgebreid naar de nationale klanten (zie de overwegingen 56, 60, 68, 73 en 111).

d) De beperking van de investeringen en reclame in de horecamarkt:

hoewel Interbrew en Alken-Maes over de vermindering van de investeringen en reclame in de horecamarkt pas vanaf 1994 afspraken hebben gemaakt (in het kader van het „Université de Lille"-akkoord), hebben Interbrew en Danone al in 1993 hierover gesproken. In 1994 komen Interbrew en Alken-Maes overeen dit onderwerp verder uit te werken binnen de CBB, hetgeen tot ten minste mei 1997 ook daadwerkelijk gebeurt (zie de overwegingen 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111, 112 en 133 tot en met 154).

e) De nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en detailhandel:

ook over de nieuwe tarificatiestructuur is in 1993 al gesproken door Interbrew en Danone en vanaf 1994 maakt deze ook deel uit van het „Université de Lille"-akkoord. Vanaf mei 1995 tot november 1997 wordt uitvoering gegeven aan de afspraak betreffende de tarificatie, waarbij met name in 1996 intensief contact terzake plaatsvindt tussen Interbrew en Alken-Maes (zie de overwegingen 45, 47, 65, 76, 78, 84 tot en met 91 en 100).

f) De uitwisseling van informatie over verkopen in de horeca en detailhandel:

vanaf ten minste eind 1991 tot november 1999 hebben Interbrew en Alken-Maes op maandelijkse basis verkoopgegevens met elkaar uitgewisseld. Vanaf 1992 worden de gegevens in volumes (tot die tijd de evoluties van de verkoop in percentages) uitgewisseld per biertype, distributiekanaal en verpakkingsvorm (zie punt 4.4).

(244) Al deze afspraken en afstemmingen staan onderling met elkaar in verband. Aanvankelijk, in 1993, werden door Interbrew en Alken-Maes afspraken gemaakt over prijzen en promoties in de detailhandel. Destijds hebben Interbrew en Danone ook gesproken over een mogelijke uitbreiding van de „samenwerking" in België, de vermindering van commerciële investeringen en investeringen in de horecamarkt en de nieuwe tarificatie (zie de overwegingen 45, 46 en 47). In het in 1994 gesloten akkoord „Université de Lille", dat onder druk van Danone tot stand is gekomen, komen niet alleen al deze onderwerpen aan bod, maar wordt bovendien een afspraak gemaakt met betrekking tot de verdeling van de klanten op de horecamarkt. Het tussen Interbrew en Alken-Maes bestaande systeem van informatie-uitwisseling en de daardoor verkregen goede „market intelligence" was bij de uitvoering van deze afspraken behulpzaam (zie de overwegingen 122 en 124).

(245) De bovengenoemde afspraken en ontmoetingen vonden plaats op het hoogste managementniveau binnen de betrokken ondernemingen. Binnen Interbrew waren er voornamelijk de CEO, de COO Europe/Asia Pacific/Africa, de directeur-generaal België, de directeur food en de commercieel directeur horeca bij betrokken. Voor Alken-Maes waren dit met name de directeur-generaal, de manager food en de manager horeca en voor Danone de president directeur-generaal en de directeur-generaal van de bierdivisie.

(246) Het bestaan van mededingingsverstorende afspraken tussen Interbrew en Alken-Maes is door (vertegenwoordigers van) Interbrew en Alken-Maes toegegeven nadat de Commissie haar onderzoek had ingesteld (zie de overwegingen 106 tot en met 112 en overweging 125).

(247) Als rechtvaardiging voor de prijsafspraken in 1993 en de informatie-uitwisseling wordt door Danone evenwel gewezen op de tot 1 mei 1993 in België bestaande prijsreglementering (zie de overwegingen 171 en 172). De argumenten van Danone kunnen om de volgende redenen echter niet worden gevolgd. Vooropgesteld wordt dat de Belgische prijsreglementering voor de brouwers slechts tot 1 mei 1993 van kracht was.

Het wettelijke systeem was bovendien zodanig, dat ondernemingen konden kiezen de verzoeken om prijsverhogingen individueel of collectief in te dienen. Het stond de brouwers derhalve vrij individuele verzoeken in te dienen. Indien echter voor een collectieve aanvraag werd gekozen, diende dit via de beroepsorganisatie te geschieden. Dit betekent dat het geenszins de bedoeling was dat individuele ondernemingen gezamenlijk, dus zonder tussenkomst van een beroepsorganisatie, een verzoek om een prijsverhoging indienden c.q. bespraken. De Commissie wijst erop dat het de leden van de CBB vrij stond te bepalen in hoeverre en op welk moment de toegestane prijsverhoging zou worden toegepast. Zelfs indien de Commissie zou aanvaarden — hetgeen niet het geval is — dat de prijsreglementering overleg over prijzen tussen brouwers in de hand heeft gewerkt, dan is van belang dat de CBB op 23 december 1992 voor het laatst een collectieve prijsverhogingsaangifte heeft ingediend. De bijeenkomst van 28 januari 1993 (zie overweging 44), is van na die datum en kan dus geen bijeenkomst tussen brouwers zijn geweest in het kader van de CBB inzake een collectief verzoek om een prijsverhoging. Dit blijkt ook al uit de reactie van Danone op de mededeling van de punten bezwaar, waarin Danone steeds spreekt over de vergadering met de bierhandelaren. Voorts is van belang dat de bevoegde minister op 6 februari 1993 de prijsverhoging heeft goedgekeurd onder de uitdrukkelijke voorwaarde dat er in 1993 geen verdere prijsaanpassingen zouden gebeuren (zie overweging 10). Derhalve kan de prijsreglementering in geen geval een rechtvaardiging zijn voor mededingingsbeperkingen ten aanzien van de prijzen ([250]).

(248) Evenmin kan de prijsreglementering een rechtvaardiging zijn voor de informatie-uitwisseling. De Commissie erkent dat bij een verzoek om een prijsverhoging gedetailleerde gegevens moesten worden verstrekt. De brouwers dienden deze gegevens echter te verstrekken aan de CBB, die immers het collectieve verzoek indiende, en niet aan elkaar. Bovendien geschiedde deze informatieverstrekking aan de CBB slechts in het kader van een verzoek om een prijsverhoging en niet iedere maand, zoals in het geval van Interbrew en Alken-Maes. Door Danone is bovendien toegegeven dat de informatie-uitwisseling niet geschiedde in het kader van de prijsreglementering, maar is begonnen toen Alken-Maes als gevolg van een staking bij Interbrew in 1989 aan aan Interbrew gebonden drankgelegenheden Interbrew-bier leverde. De Commissie houdt in dit verband ook rekening met het feit dat per 1 mei 1993 de prijsreglementering voor de biersector is afgeschaft.

([250]) Zie ook beschikking 86/399/EEG van de Commissie (IV/31.371 — Bitumineuze dakbedekking) (PB L 232 van 19.8.1986, blz. 15).

(249) Als rechtvaardiging voor de marktverdelingsafspraken voert Danone aan dat Interbrew misbruik van haar machtspositie maakte ten nadele van Alken-Maes, door te trachten cafés die een exclusief contract hadden met Alken-Maes over te halen dit contract te verbreken, onder andere door bier tegen verliesprijzen aan te bieden. Alken-Maes probeerde Interbrew over te halen een einde aan dit misbruik te maken, hetgeen resulteerde in de afspraak elkaars verplichte drankgelegenheden te respecteren. De Commissie is van mening dat dit niet als rechtvaardiging voor de marktverdelingsafspraken kan worden beschouwd. Het is immers geenszins de bedoeling dat ondernemingen onderling niet-aanvalsovereenkomsten sluiten, en derhalve een inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag maken, teneinde een einde te maken aan een mogelijke overtreding van artikel 82 van het EG-Verdrag. Dat de Commissie inmiddels een onderzoek heeft ingesteld naar een mogelijke overtreding van artikel 82 van het EG-Verdrag door Interbrew, wil nog niet zeggen dat bovengenoemde gedraging van Interbrew als een inbreuk op artikel 82 van het EG-Verdrag moet worden beschouwd.

6.3.2. *Het private-label-kartel*

(250) In de periode van herfst/winter 1997 tot en met zomer 1998 zijn er vier bijeenkomsten geweest die betrekking hadden op private-label-bier (zie overweging 156).

(251) Tijdens deze bijeenkomsten werd door de betrokken Belgische brouwers het marktsegment van private label bier in België besproken, en meer in het bijzonder de klanten en de prijzen. Voorts werd met betrekking tot private-label-bier in België informatie uitgewisseld over in ieder geval de klanten en de volumes (van de klanten), en wellicht ook over prijzen (zie de overwegingen 157, 159 en 160). De besprekingen en de informatie-uitwisseling hadden als doel in België klanten te verdelen en een prijsniveau overeen te komen dan wel onderling af te stemmen (zie de overwegingen 157, 159, 160 en 161).

(252) Martens ontkent dat hiervan sprake was (zie overweging 203). Uit de verklaringen van (voormalige) medewerkers van Interbrew, blijkt evenwel dat klantenverdeling en prijsniveau onderwerp zijn geweest van de private-label-vergaderingen (waarbij Martens telkens aanwezig was). Het antwoord van Haacht op een verzoek om inlichtingen van de Commissie bevestigt dat het prijsniveau het onderwerp van de vier vergaderingen is geweest. Dat deze conclusie niet op een foute lezing van die verklaringen berust, blijkt bovendien uit de schriftelijke reacties van Haacht en Interbrew op de mededeling van de punten van bezwaar, waarin zij

erkennen dat er tijdens de vergaderingen over prijzen en klantenverdeling is gesproken. In dit verband is tevens van belang dat Danone in haar reactie op de mededeling van de punten van bezwaar, die mede namens Alken-Maes is ingediend, niet heeft ontkend dat tijdens de vergaderingen over prijzen en klantenverdeling is gesproken.

(253) De Commissie erkent dat het bewijs van de afstemming tussen de vier brouwers enkel berust op verklaringen van de betrokken ondernemingen, maar deelt niet de mening van Martens dat dit onvoldoende zou zijn om tot de conclusie te komen dat er een inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag werd gemaakt. Martens heeft haar stelling dat de verklaringen van Interbrew wegens haar betrokkenheid in andere mededingingsrechtelijke procedures bij de Commissie twijfelachtig zou zijn (zie overweging 203), niet aannemelijk gemaakt. Immers, het antwoord van Haacht is eensluidend en noch Danone noch Alken-Maes spreekt de versie van de Commissie tegen. Bovendien moet worden beklemtoond dat iedere inbreuk en de gevolgen daarvan voor de betrokken onderneming of ondernemingen, op hun eigen merites worden beoordeeld.

(254) Hoewel op grond van het beschikbare bewijsmateriaal niet met zekerheid is vast te stellen dat er een overeenkomst tussen de vier brouwers heeft bestaan, is in ieder geval bewezen dat er een onderling afgestemde feitelijke gedraging heeft bestaan. De vergaderingen strekten immers tot beïnvloeding van het marktgedrag van concurrenten en tot het aangeven van het marktgedrag aan concurrenten (zie de overwegingen 157, 159, 160 en 161). Tijdens de vergaderingen is niet alleen informatie uitgewisseld, maar ook gesproken over prijzen en afnemers. Uit verklaringen van Interbrew en Haacht blijkt dat het doel van de bijeenkomsten was enerzijds een prijzenslag te voorkomen en een positie omtrent de prijzen in te nemen en anderzijds de klanten te verdelen door geen (reële) offertes aan de afnemers van de andere brouwers aan te bieden. Gezien deze klaarblijkelijk met de mededinging strijdige doelen van de bijeenkomsten, is het niet noodzakelijk aan te tonen dat zich ook nadelige gevolgen voor de mededinging hebben voorgedaan.

(255) Nu vaststaat dat Martens heeft deelgenomen aan de vergaderingen met een duidelijk mededingingsbeperkend karakter, moet worden aangenomen dat de deelname van Martens aan die vergaderingen een mededingingsbeperkende bedoeling had, tenzij Martens aantoont dat zij haar concurrenten duidelijk had gemaakt dat zij vanuit een andere optiek aan de vergaderingen deelnam ([251]). Hierin is Martens niet geslaagd. Bovendien heeft Martens haar deelname aan het private-label-kartel niet beëindigd na de eerste bijeenkomst, maar is zij ook bij de daaropvolgende bijeenkomsten aanwezig geweest, en heeft zij wegens haar activiteiten op de Nederlandse markt, zelfs verzocht ook Nederlandse brouwers voor de vergaderingen uit te nodigen.

(256) Door Martens wordt ontkend dat zij als gevolg van de vergaderingen haar marktgedrag heeft aangepast (zie overweging 206). Volgens het Hof van Justitie worden ondernemingen die aan een afstemming deelnemen en op de markt actief blijven, behoudens tegenbewijs van de betrokken onderneming, vermoed bij de bepaling van hun gedrag op de markt rekening te blijven houden met de uitgewisselde informatie ([252]). Het door Martens aangevoerde bewijs toont daarentegen slechts aan dat Martens de resultaten van de vergadering, namelijk de informatie-uitwisseling en discussies over klanten — bedoeld om geen prijzenslag op de private-label-markt te ontketenen en de klanten te verdelen — niet in de praktijk heeft gebracht ([253]).

(257) Het beroep van Martens op de Bekendmaking van de Commissie inzake overeenkomsten van geringe betekenis die niet onder artikel 81, lid 1, van het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap vallen ([254]) (zie overweging 209), treft geen doel. Deze bekendmaking is blijkens punt 6 daarvan eveneens van toepassing op onderling afgestemde feitelijke gedragingen. Derhalve moet ook in de situatie van een onderling afgestemde feitelijke gedraging bij de beoordeling van de toepasselijkheid van de bekendmaking worden uitgegaan van de marktaandelen van alle betrokken ondernemingen tezamen.

(258) Het beroep van Martens op het arrest van het Hof van Justitie in de zaak John Deere (zie overweging 207) treft evenmin doel. In de onderhavige zaak is, anders dan in de zaak John Deere, geen sprake van een op zichzelf staande uitwisseling van informatie. Er is door de brouwers immers ook over het niveau van de prijzen en marktverdeling gesproken.

([251]) Arrest Hüls, zie voetnoot 229, rechtsoverweging 155.
([252]) Arrest Hüls, zie voetnoot 229, rechtsoverweging 162.
([253]) Arrest Anic, zie voetnoot 242, rechtsoverweging 127.
([254]) Zie voetnoot 232.

(259) De stelling van Martens dat de Commissie moet aantonen dat er sprake was van parallel prijsgedrag (zie overweging 208), geeft blijk van een onjuiste uitlegging van de door Martens genoemde beschikking. In de zaak Zinc Producer Group heeft de Commissie overwogen dat parallel prijsgedrag zonder bewijsmateriaal betreffende rechtstreekse contacten tussen de betrokken ondernemingen onder bepaalde omstandigheden onvoldoende bewijs is van een onderling afgestemde feitelijke gedraging. Derhalve kan niet uit deze beschikking worden afgeleid dat het bestaan van bewijs met betrekking tot ontmoetingen op zichzelf onvoldoende is om tot de conclusie te komen dat er inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag is gemaakt.

(260) Dat het verzoek van de FEDIS om een triagevergoeding de aanleiding voor de private-label-vergaderingen was, zoals door Danone is beklemtoond (zie overweging 176), is geen rechtvaardiging voor de gesprekken over prijzen en afnemers en de uitwisseling van gegevens. Voor een reactie op het verzoek van FEDIS, had immers volstaan dat de private-label-brouwers volumegegevens verstrekten aan een neutrale derde partij, zoals bijvoorbeeld de CBB, die deze individuele gegevens vervolgens samenstelde tot een totaaloverzicht.

6.4. **Beperking van de mededinging**

(261) Artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag merkt uitdrukkelijk als een beperking van de mededinging aan, overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen die (onder meer):

— rechtstreeks of zijdelings de aan- of verkoopprijzen of andere contractuele voorwaarden bepalen;

— de markten of de voorzieningsbronnen verdelen.

(262) Dit zijn de wezenlijke doelstellingen van de horizontale afspraken in het Interbrew/Alken-Maes-kartel. Aangezien de prijs het hoofdinstrument is van mededinging, hadden de onderscheiden heimelijke afspraken en mechanismen die door de producenten zijn gemaakt en opgezet, alle uiteindelijk een prijsopdrijving in hun voordeel ten doel tot boven het niveau dat in omstandigheden van vrije mededinging zou worden gehaald. Het akkoord om elkaars verplichtingen en nationale klanten te respecteren (zie de overwegingen 60, 68, 73 en 111) moet als een afspraak tot verdeling van de klanten op de horeca-markt worden beschouwd en derhalve als een marktverdelingsafspraak, hetgeen door artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag uitdrukkelijk als mededingingsbeperkend wordt beschouwd.

(263) Marktverdeling en prijsafspraken zijn de wezenlijke doelstellingen van het private-label-kartel. Aangezien de prijs het hoofdinstrument is van mededinging, hadden de onderscheiden heimelijke gedragingen door de producenten, alle uiteindelijk een prijsopdrijving in hun voordeel ten doel tot boven het niveau dat in omstandigheden van vrije mededinging zou worden gehaald.

(264) Het rechtstreeks verdelen van de markten en het bepalen van de prijzen beperken de mededinging in de zin van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag.

(265) De voornaamste aspecten van de (complexen van) overeenkomsten, afspraken en gedragingen die als beperkingen van de mededinging kunnen worden gekwalificeerd, zijn:

Het Interbrew/Alken-Maes-kartel

Het regelmatig deelnemen aan bijeenkomsten en het hebben van andere contacten door bestuurders van de betrokken ondernemingen teneinde in te stemmen met de navolgende beperkingen en deze uit te voeren en/of te wijzigen:

a) een algemeen non-agressiepact;

b) het rechtstreeks en zijdelings overeenkomen/onderling afstemmen van prijzen en promoties in de detailhandel;

c) het verdelen van klanten op de horecamarkt (zowel „klassieke” horeca als nationale klanten);

d) het beperken van de investeringen en reclame op de horecamarkt;

e) het afstemmen van een nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en detailhandel;

f) het uitwisselen van informatie over verkopen in de horeca en de detailhandel;

Het private-label-kartel

a) de afstemming met betrekking tot de verdeling van klanten en de prijzen;

b) de uitwisseling van informatie over klanten.

(266) Gezien het duidelijk mededingingsbeperkende doel van bovengenoemde afspraken en gedragingen is het niet nodig voor elk van de beperkingen van de mededinging te onderzoeken in hoeverre zij tot de verwezenlijking van het nagestreefde doel hebben bijgedragen, om te besluiten dat er inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag is gemaakt ([255]). Hierbij dient in aanmerking te worden genomen dat de in overweging 265 genoemde mededingingsbeperkingen slechts onderdelen zijn van enerzijds het Interbrew/Alken-Maes-kartel en anderzijds het private-label-kartel en dat het Interbrew/Alken-Maes-kartel en het private-label-kartel elk afzonderlijk als één inbreuk moeten worden aangemerkt.

6.5. **Effect op de handel tussen lidstaten**

(267) Volgens vaste rechtspraak van het Hof dient een overeenkomst tussen ondernemingen, om de handel tussen lidstaten te kunnen beïnvloeden, op grond van haar objectieve bestanddelen feitelijk en rechtens met een voldoende mate van waarschijnlijkheid te doen verwachten dat zij, al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel, op het ruilverkeer tussen lidstaten een invloed kan uitoefenen ([256]).

(268) De toepassing van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag op een kartel is niet beperkt tot dat deel van de verkopen van de leden dat werkelijk het vervoer van goederen van de ene staat naar een andere met zich brengt. Evenmin is het nodig voor de toepasselijkheid van deze bepalingen aan te tonen dat het individuele gedrag van iedere deelnemer, in tegenstelling tot het kartel als een geheel, het handelsverkeer tussen lidstaten heeft beïnvloed ([257]).

(269) Uit de overwegingen 19 en 21 blijkt duidelijk dat er, ook indien wordt uitgegaan van de door Interbrew verstrekte cijfers, aanzienlijke hoeveelheden bier in België worden ingevoerd en uit België worden uitgevoerd. Het overgrote deel van deze handel gebeurt met andere lidstaten.

(270) Prijsverschillen tussen België en andere lidstaten kunnen parallel handelsstromen veroorzaken en doen dit ook (zie de overwegingen 19 en 20).

(271) Het Interbrew/Alken-Maes-kartel heeft uiteindelijk tot doel prijzen op een hoger niveau vast te stellen dan bij normale mededinging zou zijn gebeurd. Reeds hierom kan gesteld worden dat deze complexe kartelovereenkomst al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel effect heeft gehad op het handelsverkeer tussen lidstaten. Daarnaast zijn ten aanzien van deze kartelovereenkomst nog de volgende opmerkingen te maken. Het kartel moet mede gezien worden in de context van de verhoudingen op de Franse markt (zie de overwegingen 51 tot en met 55). Het Franse moederbedrijf van Alken-Maes heeft een actieve rol in het kartel gespeeld.

(272) Ten tweede moet de gedeeltelijke uitvoering van het kartel in het kader van de CBB mede worden gezien in het licht van de in opdracht van de CBB door Arthur D. Little uitgevoerde studie „Scenario 2000". De context van deze studie is onder meer het openstellen van de Europese grenzen en de gevolgen daarvan voor de Belgische markt. Eén van de doelstellingen van de studie is, inzicht in de ontwikkeling van de bierhandel en de horecasector in België te krijgen, opdat de brouwers hun handelsstrategie kunnen opbouwen (zie overweging 129).

(273) Om bovengenoemde redenen kunnnen de geschetste mededingingsbeperkingen in het Interbrew/Alken-Maes-kartel de handelsstromen in de brouwerijsector doen afwijken van het verloop dat zij anders zouden hebben gehad. Er kan daarom worden vastgesteld, dat de mededingingsbeperkingen de handel tussen lidstaten kunnen beïnvloeden ([258]).

(274) Het private-label-kartel heeft tot doel prijzen op een hoger niveau vast te stellen dan bij normale mededinging zou zijn gebeurd. Reeds hierom kan worden gesteld dat dit kartel al dan niet rechtstreeks, daadwerkelijk of potentieel effect heeft gehad op het handelsverkeer tussen lidstaten. Daarnaast wordt door de deelnemers aan het kartel een relatie gelegd met naburige markten (Nederland, Luxemburg en Duitsland). Bij twee van de bijeenkomsten zijn ook Nederlandse producenten van private-label-bier aanwezig geweest (zie de overwegingen 156, 157 en 159).

(275) Om bovengenoemde redenen kunnen de geschetste mededingingsbeperkingen in het private-label-kartel de handelsstromen in de brouwerijsector doen afwijken van het verloop dat zij anders zouden hebben gehad. Er kan daarom worden vastgesteld dat de mededingingsbeperkingen de handel tussen lidstaten kunnen beïnvloeden ([259]).

([255]) Zie de arresten van het Hof van Justitie van 30 januari 1985, zaak 123/83, BNIC tegen Guy Clair, Jurisprudentie 1985, blz. 391 en van het Gerecht van eerste aanleg van 10 maart 1992, gevoegde zaken T-68/89, T-77/89 en T-78/89, Societa Italiana Vetro SpA e.a. tegen Commissie, Jurisprudentie 1992, blz. II-1403.

([256]) Arrest van het Hof van Justitie van 11 juli 1985, zaak 42/84, Remia e.a. tegen Commissie, Jurisprudentie 1985, blz. 2545, rechtsoverweging 22.

([257]) Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 10 maart 1992, zaak T-13/89, Imperial Chemical Industries tegen Commissie, Jurisprudentie 1992, blz. II-1021, rechtsoverweging 304.

([258]) Arrest van het Hof van Justitie van 29 oktober 1980, gevoegde zaken 209 tot 215 en 218/78, Van Landewyck tegen Commissie, Jurisprudentie, 1980, blz. 3125, rechtsoverwegingen 171-173.

([259]) Arrest Van Landewyck, zie voetnoot 258, rechtsoverwegingen 171-173.

6.6. **Artikel 81, lid 3, van het EG-Verdrag**

(276) De afspraken en gedragingen die het voorwerp uitmaken van de onderhavige beschikking werden in het geheim gemaakt en zijn niet bij de Commissie aangemeld. Bijgevolg kunnen zij niet worden vrijgesteld van de toepassing van artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag. In ieder geval voldoet het soort gedragingen van de betrokken ondernemingen in beginsel niet aan de voorwaarden van artikel 81, lid 3, van het EG-Verdrag, daar de (combinatie van) de verschillende onderdelen van het kartel duidelijk mededingingsbeperkend zijn. De Commissie is meer bepaald niet bekend met elementen die kunnen leiden tot de conclusie dat aan de vier voorwaarden voor de verlening van een individuele vrijstelling is voldaan.

7. **ADRESSATEN VAN DEZE BESCHIKKING**

(277) Deze beschikking is gericht tot de ondernemingen die direct bij de inbreuken betrokken zijn.

(278) Voor het Interbrew/Alken-Maes-kartel zijn dit Interbrew en Alken-Maes. Aangezien Danone gedurende de inbreuk zeggenschap had over Alken-Maes en ook zelf bij de inbreuk betrokken was, is de onderhavige beschikking ook tot Danone gericht.

(279) Hoewel een deel van het kartel zich in het kader van de CBB heeft afgespeeld, kan de CBB niet voor deelname aan de inbreuk verantwoordelijk worden gehouden. Interbrew en Alken-Maes hebben de CBB slechts als forum gebruikt teneinde de bilaterale kartelafspraken verder uit te werken en uit te voeren. De CBB heeft daarom geen zelfstandige rol bij het kartel gespeeld ([260]).

(280) Voor het private-label-kartel zijn de adressaten Interbrew en Alken-Maes , alsmede Haacht en Martens. Hoewel Danone destijds zeggenschap had over Alken-Maes, beschikt de Commissie niet over aanwijzingen dat zij ook daadwerkelijk bij het private-label-kartel betrokken was. Dientengevolge is Danone geen adressaat wat het private-label-kartel betreft.

8. **DUUR VAN DE INBREUK**

8.1. **Het Interbrew/Alken-Maes kartel**

(281) De Commissie beschikt over bewijsmateriaal ten aanzien van het Interbrew/Alken-Maes-kartel van ten minste 28 januari 1993 tot en met 28 januari 1998 (zie de overwegingen 44 en 103). Op 28 januari 1993 wordt verslag gedaan van een eerste bijeenkomst met een duidelijk mededingingsbeperkend doel. Op 28 januari 1998 was de laatste bijeenkomst in het kader van het kartel waarvan de Commissie over documentatie beschikt. De duur van deze inbreuk is dus vijf jaar en één dag. De uitwisseling van informatie is weliswaar eerder begonnen en later beëindigd, maar deze procedure, zoals formeel ingeleid door het aannemen van de mededeling van de punten van bezwaar door de Commissie op 29 september 2000, ziet slechts op het kartel zoals dat in zijn geheel heeft bestaan. Er is ook geen bewijs dat het geplande overleg horeca, waarvan sprake is in de aantekeningen van de commercieel directeur België (zie overweging 104, punt 3) daadwerkelijk heeft plaatsgevonden.

(282) Door Danone is deze duur van de inbreuk betwist. Volgens Danone zijn de besprekingen tussen Alken-Maes en Interbrew pas begonnen op 12 oktober 1994 en reeds beëindigd in juli 1996, toen Interbrew had besloten haar nieuwe tariefstructuur per 1 januari 1997 in te voeren. Deze stelling gaat echter voorbij aan het bewijsmateriaal van eerdere besprekingen tussen Alken-Maes en Interbrew, vanaf 28 januari 1993, waarover de Commissie beschikt. Zoals hierboven reeds is overwogen, treffen de door Danone aangevoerde rechtvaardigingen voor deze besprekingen geen doel (zie de overwegingen 247 en 248). Dat tijdens de ontmoeting tussen Alken-Maes en Interbrew op 28 januari 1998 slechts de afspraken vanaf 12 oktober 1994 geëvalueerd zijn, doet hieraan niet af. Op die datum hebben Interbrew en Alken-Maes immers gesproken over de tussen hen bestaande afspraken. Dat door omstandigheden deze bespreking geen vervolg heeft gekregen, wil nog niet zeggen dat dit geen ontmoeting was in het kader van de tussen Interbrew en Alken-Maes bestaande afspraken en afstemmingen.

(283) Anders dan Danone stelt, is het Interbrew/Alken-Maes-kartel niet beëindigd in juli 1996. Vooropgesteld wordt dat Interbrew heeft erkend dat de inbreuk heeft voortgeduurd tot januari 1998 (zie overweging 111) en dat één van de medewerkers van Alken-Maes die destijds betrokken was bij tarificatiediscussies, heeft verklaard dat de samenwerking met Interbrew in november 1997 is gestaakt (zie overweging 100). Bovendien beschikt de Commissie over bewijsmateriaal van besprekingen in het kader van de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes op 9 december 1996 (telefonisch), 17 april 1997 en 28 januari 1998 (zie de overwegingen 91, 95, 96, 103 en 104). Dat Alken-Maes destijds ook een studie

([260]) Zie het arrest van het Hof van Justitie van 27 september 1988, gevoegde zaken 89/85, 104/85, 116/85, 117/85, 125-129/85, Houtverwerkende Bedrijven en Papierfabrikanten tegen Commissie, Jurisprudentie, 1988, blz. 5193, rechtsoverwegingen 24-27.

door een consultant heeft laten uitvoeren over de (ontwerp-)tarificatiesystemen van Alken-Maes en Interbrew maakt de conclusie over het voortduren van de inbreuk niet anders, gezien het hierboven genoemde bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikt.

(284) In tegenstelling tot hetgeen Danone stelt, is het onderwerp van de bespreking van 17 april 1997 geweest het afstemmen van het marktgedrag van Interbrew en Alken-Maes/Danone. Gezien de verklaring van Interbrew over de inhoud van deze bespreking (zie overweging 96), is niet aannemelijk, dat een mogelijke overname van Kronenbourg/Alken-Maes door Interbrew besproken is, hetgeen overigens ook niet door Danone bewezen is.

(285) Tijdens de bespreking op 28 januari 1998 is blijkens de aantekeningen van de aanwezige vertegenwoordiger van Interbrew de relatie tussen Interbrew en Alken-Maes besproken. Niet alleen is teruggekeken op de in het verleden behaalde resultaten van de samenwerking, ook actuele onderwerpen en de wijze van overleg zijn tijdens deze bespreking aan de orde gekomen (zie overweging 104). Danone heeft haar stelling dat de vergadering van 28 januari 1998 een ontmoeting was tussen een brouwer (Alken-Maes) en haar distributeur voor de regio Brussel (Interbrew), niet aannemelijk gemaakt. Evenmin blijkt dit uit het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikt. Daarentegen blijkt uit verklaringen van vertegenwoordigers van zowel Interbrew als Alken-Maes dat deze bespreking tot geen resultaat heeft geleid en dat daarna de contacten zijn beëindigd (zie overweging 105).

8.2. **Het private-label-kartel**

(286) Uit het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikt blijkt dat de bijeenkomsten in elk geval in de periode van 9 oktober 1997 tot en met 7 juli 1998 hebben plaatsgevonden (zie overweging 156). De duur van deze inbreuk bedraagt dus ten minste omstreeks 9 maanden. Dit is door de betrokken ondernemingen niet betwist.

9. **SANCTIES**

9.1. **Artikel 3 van Verordening nr. 17**

(287) Indien de Commissie een inbreuk op artikel 81, lid 1,van het EG-Verdrag vaststelt, kan zij de betrokken ondernemingen overeenkomstig artikel 3 van Verordening nr. 17 verplichten aan de inbreuk een einde te maken.

(288) Een medewerker van Interbrew die destijds betrokken was bij het Interbrew/Alken-Maes-kartel heeft verklaard dat er na de ontmoeting op 28 januari 1998 „niets meer [is] gebeurd" (zie overweging 105). De Commissie beschikt ook niet over bewijsmateriaal dat één van de partijen het mededingingverstorende gedrag na 28 januari 1998 zou hebben voortgezet.

(289) Ten aanzien van de informatie-uitwisseling tussen Interbrew en Alken-Maes, is bovendien relevant dat Alken-Maes een afschrift van haar brief van 5 november 1999, waarin zij de informatie-uitwisseling met Interbrew beëindigt, aan de Commissie heeft verstrekt.

(290) Met betrekking tot het private-label-kartel hebben de deelnemers medegedeeld dat er slechts vier bijeenkomsten zijn geweest, waarvan de laatste plaatsvond in juli 1998 (zie overweging 156). Bovendien heeft één van de betrokken medewerkers verklaard dat het overleg werd beëindigd (zie overweging 157). De Commissie beschikt ook niet over het bewijs dat het overleg na de laatste bijeenkomst is voortgezet.

(291) In reactie op de mededeling van de punten van bezwaar heeft Interbrew verklaard dat zowel het Interbrew/Alken-Maes-kartel als het private-label-kartel reeds beëindigd zijn. Interbrew verwijst in dit verband naar haar brief van 29 februari 2000, waarin zij heeft medegedeeld dat zij de inbreuken heeft beëindigd en tevens verstrekkende maatregelen heeft genomen om herhaling van dergelijke inbreuken op de mededingingsregels te voorkomen. Eén van de maatregelen is de invoering van een omvangrijk „Compliance Programme" onder andere bestaande uit een halfjaarlijkse interne en externe audit. Hierin wordt onder meer duidelijk gemaakt dat het de werknemers van Interbrew niet toegestaan is afspraken te maken met betrekking tot prijzen, verkoopvoorwaarden, marktverdeling en informatie-uitwisseling.

(292) Gelet op het bovenstaande is het niet noodzakelijk de betrokken ondernemingen te verplichten een einde aan de inbreuk te maken.

9.2. **Artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17**

(293) Krachtens artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 kan de Commissie bij beschikking geldboeten van duizend tot één miljoen EUR opleggen aan elk van de ondernemingen, of van een hoger bedrag dat 10 % van de omzet

in het voorafgaande boekjaar van elk van de bij de inbreuk betrokken ondernemingen niet overschrijdt, wanneer deze, opzettelijk of uit onachtzaamheid, een inbreuk plegen op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag.

(294) Bij het bepalen van het boetebedrag moet de Commissie alle relevante omstandigheden in aanmerking nemen, en in het bijzonder de zwaarte en de duur van de inbreuk. Hierbij wordt de methode gevolgd van de richtsnoeren voor de berekening van geldboeten die uit hoofde van artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 respectievelijk artikel 65, lid 5, van het EGKS-Verdrag worden opgelegd ([261]).

9.2.1. *Het Interbrew/Alken-Maes-kartel*

9.2.1.1. Toerekening van de boete

(295) De Commissie is van oordeel dat het ten aanzien van het Interbrew/Alken-Maes-kartel passend is een boete op te leggen aan Interbrew en aan Danone. Danone wordt aansprakelijk gehouden voor zowel haar eigen betrokkenheid bij de inbreuk als die van Alken-Maes. Een moederonderneming die actief betrokken is bij de deelneming van één van haar dochtermaatschappijen aan het kartel, kan aansprakelijk worden gesteld voor de gedragingen van deze dochtermaatschappij ([262]). Zoals door Danone zelf is gesteld, vormde zij ten tijde van de inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag een economische eenheid met Alken-Maes. Danone was bovendien destijds niet alleen de moederonderneming van Alken-Maes, maar was ook zelf direct bij het kartel betrokken. Danone erkent deelgenomen te hebben aan vergaderingen met betrekking tot de Belgische markt en op de hoogte te zijn geweest van bepaalde praktijken. Derhalve wordt Danone verantwoordelijk gehouden voor zowel haar eigen betrokkenheid bij het kartel als die van Alken-Maes.

9.2.1.2. Opzet of onachtzaamheid

(296) Uit de feiten blijkt dat alle deelnemers aan het kartel de intentie hadden afspraken te maken met betrekking tot een algemeen non-agressiepact, de prijzen en promoties in de detailhandel, de verdeling van de klanten op de horecamarkt (zowel „klassieke" horeca als nationale klanten), de beperking van de investeringen en reclame in de horecamarkt, de nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en detailhandel en de uitwisseling van informatie over verkopen in de horeca en detailhandel. De Commissie is van oordeel dat deze inbreuk als opzettelijk dient te worden beschouwd, aangezien partijen onmogelijk onwetend konden zijn van het feit dat (de combinatie van) bovengenoemde afspraken ertoe strekten de mededinging te beperken.

9.2.1.3. De zwaarte van de inbreuk

(297) Een horizontale overeenkomst/afstemming als de onderhavige — inhoudende een algemeen non-agressiepact, het rechtstreeks en zijdelings overeenkomen/onderling afstemmen van prijzen en promoties in de detailhandel, het verdelen van klanten op de horecamarkt, het beperken van de investeringen en reclame op de horecamarkt, het afstemmen van een nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en detailhandel en het uitwisselen van informatie over verkopen in de horeca en detailhandel — is naar haar aard een zeer ernstige inbreuk. Het systeem van informatie-uitwisseling tussen Interbrew en Alken-Maes maakte het gemakkelijker uitvoering te geven aan en het doel te bereiken van deze afspraken. Daar de prijs een van de belangrijkste factoren voor de concurrentie vormt, hadden de verschillende heimelijke afspraken en mechanismen uiteindelijk als doel een prijsopdrijving boven het niveau dat zou worden gehaald in omstandigheden van vrije mededinging, ten nadele van de consumenten.

(298) Bovendien had het kartel in zijn totaliteit betrekking op alle segmenten van de biermarkt en op zowel de horeca- als de detailhandelsmarkt. De Commissie houdt er voorts rekening mee dat de besprekingen tussen Interbrew enerzijds en Alken-Maes en Danone anderzijds op het hoogste managementniveau werden gevoerd. Tevens is van belang dat de afspraken en afstemmingen betrekking hadden op een grote diversiteit van concurrentieparameters (prijzen en promoties, klanten, investeringen, reclame, tarificatiestructuur en uitwisseling van verkoopgegevens) en dat Interbrew en Alken-Maes/Danone geregeld contact hadden over deze onderwerpen.

(299) Door Danone wordt betwist dat er prijs- en marktverdelingsafspraken zijn geweest. Uit het aanwezige bewijsmateriaal en de verklaringen van zowel Interbrew als Alken-Maes blijkt echter dat er wel degelijk prijs- en marktverdelingsafspraken zijn gemaakt (zie punt 6.3.1).

([261]) PB C 9 van 14.1.1998, blz. 3.

([262]) Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998, zaak T-309/94, NV Koninklijke KNP BT tegen Commissie, Jurisprudentie 1998, blz. II-1007, rechtsoverweging 45 e.v.; dit onderdeel van het arrest heeft in hogere voorziening standgehouden, zie arrest van het Hof van 16 november 2000, zaak C-248/98 P, NV Koninklijke KNP BT tegen Commissie, Jurisprudentie 2000, blz. I-9641.

(300) Vooropgesteld wordt dat de verschillende heimelijke afspraken van partijen waren gericht op een hogere prijsstelling in hun voordeel en boven het niveau dat gehaald zou worden in omstandigheden van vrije mededinging. Uit het bewijsmateriaal waarover de Commissie beschikt, blijkt dat het non-agressiepact en de afspraken met betrekking tot de verdeling van klanten op de horecamarkt (ten dele), de beperking van de reclame in de horeca, de afstemming van een nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en detailhandel en de uitwisseling van informatie over verkopen in de horeca en detailhandel, door Interbrew en Alken-Maes tijdens de bespreking op 28 januari 1998 als gerealiseerd werden beschouwd (zie overweging 104). Interbrew heeft voorts erkend dat er afspraken waren tussen Interbrew en Alken-Maes met betrekking tot promoties in de detailhandel (zie overweging 109). Bovendien hebben Interbrew en Alken-Maes erkend dat zij maandelijks gedetailleerde verkoopgegevens met elkaar uitwisselden (zie punt 4.4). De Commissie erkent dat op grond van het aanwezige bewijsmateriaal moet worden aangenomen dat bepaalde onderdelen van het kartel niet, dan wel niet ten volle, door Interbrew en Alken-Maes zijn toegepast: bepaalde onderdelen van het herenakkoord zijn niet gerealiseerd (zie de overwegingen 92, 107, 236 en 242), de afspraak met betrekking tot de verdeling van klanten op de horeca-markt is niet ten volle gerespecteerd door Interbrew (zie overweging 72) en de discussies binnen de CBB hebben tot beperkte resultaten geleid (zie overweging 241). Dit rechtvaardigt echter niet de conclusie dat het kartel als zodanig geen, dan wel beperkte, weerslag op de markt heeft gehad ([263]).

(301) De relevante geografische markt bestrijkt het gehele grondgebied van België, hetgeen een substantieel deel van de gemeenschappelijke markt uitmaakt.

(302) Alle bovengenoemde omstandigheden (zie de overwegingen 297 tot en met 301) in aanmerking nemende, komt de Commissie tot de conclusie dat de onderhavige inbreuk als zeer ernstig moet worden beschouwd.

([263]) Bij de beoordeling van de zwaarte van de inbreuk is de weerslag op de markt in elk geval slechts van wezenlijk belang wanneer het gaat om overeenkomsten die niet naar hun aard mededingingsbeperkend zijn en dus enkel door hun concrete gevolgen in strijd zijn met artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag (zie Conclusie A-G Mischo van 18 mei 2000, zaak C-283/98 P, Mo och Domsjö AB tegen Commissie, Jurisprudentie 2000, blz. I-9855). Zoals hierboven reeds is vastgesteld, is het geheel van afspraken tussen Interbrew en Alken-Maes/Danone naar zijn aard mededingingsbeperkend, hetgeen betekent dat niet afzonderlijk behoeft te worden vastgesteld in hoeverre als gevolg van het kartel de mededinging is beperkt (zie punt 6.4).

(303) Bij de vaststelling van het boetebedrag houdt de Commissie ook rekening met de daadwerkelijke economische macht van de inbreukmakers om de mededinging aanzienlijke schade toe te brengen.

(304) De deelnemers aan het kartel waren destijds goed voor ongeveer 70 % van de totale Belgische bierconsumptie, en rond de 80 % van alle pilsconsumptie in België. Tussen Interbrew, de nummer één in België, en Alken-Maes, nummer twee in België, bestond echter een aanzienlijk verschil in omvang. Interbrew was, en is nog altijd, met een marktaandeel van gemiddeld rond de 55 % marktleider in België. Alken-Maes had destijds gemiddeld een marktaandeel van rond 15 %.

(305) Voorts moet het niveau van dit boetebedrag zodanig worden vastgesteld dat hiervan een afschrikkende werking uitgaat. In dit verband houdt de Commissie rekening met de omstandigheid dat Interbrew en Danone grote internationale ondernemingen zijn. Ten aanzien van Danone is voorts van belang dat zij een „multi-product" -onderneming is.

(306) Tevens houdt de Commissie rekening met de omstandigheid dat Interbrew enerzijds en Alken-Maes en Danone anderzijds over de juridisch-economische kennis en middelen beschikken die hen in staat stellen gemakkelijker ervan kennis te nemen dat hun gedragingen een inbreuk vormen en zich bewust te worden van de gevolgen die deze gedragingen uit hoofde van de mededingingsregels kunnen hebben.

(307) Ter berekening van de aan Interbrew op te leggen geldboete, acht de Commissie het derhalve passend, gezien de zwaarte van de inbreuk, een geldboete van 45 miljoen EUR vast te stellen. Voor Alken-Maes/Danone wordt een geldboete van 25 miljoen EUR passend geacht.

9.2.1.4. De duur van de inbreuk

(308) Voor zowel Interbrew als Alken-Maes is de duur van de inbreuk vastgesteld op vijf jaar en één dag. Derhalve is er een inbreuk gemaakt van middellange tot lange duur. In aanmerking nemend dat de intensiteit van de samenwerking op het einde van het kartel in aanmerkelijke mate afnam, wordt een verhoging van de boete met 45 % voor zowel Interbrew als Danone passend geacht.

(309) Het bedrag van de basisboete bedraagt derhalve 65,25 miljoen EUR voor Interbrew en 36,25 miljoen EUR voor Danone.

9.2.1.5. Verzwarende omstandigheden

(310) Uit de bewijsstukken blijkt dat Interbrew in augustus en november 1993 een leidinggevende rol heeft gespeeld met betrekking tot de prijsafspraken in de detailhandel (zie de overwegingen 49 en 50). Interbrew heeft in 1995 ook het initiatief genomen voor de tarificatiediscussies met Alken-Maes (zie de overwegingen 74 en 145). Tevens blijkt onder andere uit een verklaring die afkomstig is van Interbrew zelf, dat de informatie-uitwisseling tussen Interbrew en Alken-Maes in 1992 (en wellicht eerder) is begonnen op initiatief van Interbrew (zie overweging 122).

(311) De uitbreiding van de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes in 1994, hetgeen uitmondde in het veelomvattende herenakkoord met als codenaam „Université de Lille", is echter het gevolg van de bemoeienissen van Danone met betrekking tot de Belgische markt (zie de overwegingen 232, 233 en 234).

(312) In tegenstelling tot wat Danone heeft gesteld, kan op grond van het aanwezige bewijsmateriaal niet geconcludeerd worden dat Interbrew de leiding heeft genomen om doelen en afspraken van het kartel te verwezenlijken binnen de CBB. Interbrew en Alken-Maes spraken op 29 augustus 1994 af om het CBB als forum te gebruiken om bepaalde onderdelen van het kartel te verwezenlijken (zie overweging 133), hetgeen ook daadwerkelijk is gebeurd nadat Interbrew en Alken-Maes in november 1994 overeenstemming hadden bereikt over het herenakkoord „Université de Lille" en het in opdracht van de CBB door Arthur D. Little vervaardigde rapport „Scenario 2000" wordt opgeleverd (zie vanaf overweging 135). Hierbij dient te worden opgemerkt dat in de verantwoordelijke werkgroep „Visie 2000" vertegenwoordigers van zowel Interbrew als Alken-Maes zitting hadden en dat de voorzitters van de vier relevante subgroepen allen afkomstig waren van Alken-Maes, met uitzondering van de subgroep „Investeringen in verkooppunten" waar het voorzitterschap werd gedeeld door vertegenwoordigers van Interbrew en Alken-Maes (zie de overwegingen 137 en 144).

(313) Aangezien zowel Danone als Interbrew initiatieven hebben genomen met betrekking tot verschillende onderdelen van het kartel, komt de Commissie tot de conclusie dat geen van de betrokken ondernemingen een leidinggevende rol heeft gespeeld bij het kartel als geheel.

(314) Van belang is evenwel dat Danone (destijds BSN genaamd) reeds twee maal eerder is veroordeeld voor een inbreuk op artikel 81 van het EG-Verdrag ([264]). Evenals in onderhavige zaak bestonden de inbreuken destijds uit informatie-uitwisseling, beperkingen ten aanzien van de prijzen en verkoopvoorwaarden en in één situatie ook marktverdelingsafspraken. Aangezien Danone een nieuwe overtreding heeft gepleegd nadat zij voor soortgelijke overtredingen is bestraft, is er sprake van recidive ([265]). Dat Danone destijds actief was onder een andere naam, doet aan vorenstaande niet af. Evenmin kan het feit dat beide eerdere overtredingen betrekking hadden op een andere sector dan in de onderhavige zaak, mede wegens de aard van de overtredingen, in casu eraan in de weg staan dat er een soortgelijke overtreding is. De Commissie acht in dit verband relevant dat gedurende de periode ([266]) waarin de drie afzonderlijke inbreuken zijn gepleegd door BSN c.q. Danone één en dezelfde persoon de functie van president directeur-generaal heeft bekleed, die bovendien persoonlijk betrokken was bij de afspraken met Interbrew (zie de overwegingen 45, 56 en 122). Voorts waren ten minste twee bestuurders van Danone die tijdens het bilaterale kartel voor de voedingsactiviteiten verantwoordelijk waren, ten tijde van de eerdere inbreuk(en) werkzaam binnen de vlakglasactiviteiten van Danone ([267]).

(315) Danone heeft voorts gedreigd Interbrew op de Franse markt te vernietigen indien niet 500 000 hl bier zou worden overgedragen aan Alken-Maes. Dit heeft geleid tot een uitbreiding van de samenwerking tussen Interbrew en Alken-Maes (zie de overwegingen 232, 233, 234 en 236). Derhalve dient ten aanzien van de rol van Danone te worden geconcludeerd dat zij een uitbreiding van de samenwerking heeft afgedwongen, door te dreigen met maatregelen tegen Interbrew wanneer deze niet zou meewerken.

(316) Wegens het dreigement van retorsiemaatregelen en wegens de recidive, wordt een verhoging van de basisboete met 50 % voor Danone passend geacht.

([264]) Beschikking 84/388/EEG van de Commissie (IV/30.988 — Overeenkomsten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen in de sector vlakglas in de Benelux-landen) (PB L 212 van 8.8.1984, blz. 13); Beschikking 74/292/EEG van de Commissie (IV/400 — Overeenkomsten tussen fabrikanten van verpakkingsglas) (PB L 160 van 17.6.1974, blz. 1).

([265]) Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 11 maart 1999, zaak T-141/94, Thyssen Stahl AG tegen Commissie, Jurisprudentie 1999, blz. II-347, rechtsoverweging 617.

([266]) Althans tot 2 mei 1996, zie de website van Danone (www.danonegroup.com) en het antwoord van Danone van 30 november 2000 op de mededeling van de punten van bezwaar.

([267]) Bijlage 28 bij antwoord van Danone van 10 mei 2000 op verzoek om inlichtingen (doc. 37614 09915-09938).

9.2.1.6. Verzachtende omstandigheden

(317) Het feit dat de inbreukmakende overeenkomsten of gedragsregels niet daadwerkelijk zijn toegepast, is een verzachtende omstandigheid. De Commissie erkent dat uit het bewijsmateriaal blijkt dat de partijen niet volledig alle specifieke afspraken van het kartel hebben toegepast (zie overweging 300). Dit wil echter niet zeggen dat het kartel als zodanig niet daadwerkelijk is toegepast. Dat sommige onderdelen van de inbreuk niet in de praktijk zijn gebracht, is op zichzelf onvoldoende om te kunnen spreken van een verzachtende omstandigheid in bovengenoemde zin.

(318) Ten aanzien van Alken-Maes wordt evenwel rekening gehouden met de omstandigheid dat zij na de verificatie door de Commissie op 26 en 27 oktober 1999 de informatie-uitwisseling met Interbrew heeft beëindigd.

(319) Deze omstandigheid rechtvaardigt een vermindering van de basisboete met 10 % voor Alken-Maes/Danone.

(320) De Belgische prijsreglementering kan niet leiden tot een vermindering van de geldboete. Vooropgesteld wordt dat deze prijsreglementering slechts tot 1 mei 1993 van kracht was voor de biersector. Bovendien werden partijen hierdoor slechts verplicht individueel of gezamenlijk door middel van hun beroepsorganisatie goedkeuring te vragen voor een prijsverhoging, niet om onderling afspraken te maken of te overleggen over prijzen (zie overweging 247). Danone heeft in dit verband verwezen naar de beschikking van de Commissie in de zaak Griekse veerdienstmaatschappijen ([268]). In deze zaak werd door de Commissie als verzachtende omstandigheid in aanmerking genomen dat gedurende de periode van de inbreuk van de betrokken ondernemingen zelf een gezamenlijk voorstel voor binnenlandse tarieven werd verwacht, welk voorstel vervolgens door de Griekse overheid werd bekrachtigd. Daardoor kon twijfel zijn ontstaan ten aanzien van de vraag of het vaststellen van internationale tarieven een inbreuk vormde. Deze situatie is om de volgende redenen niet vergelijkbaar met de onderhavige zaak. Ten eerste werden de brouwers niet geacht zelf een collectief verzoek tot een prijsverhoging in te dienen, maar diende dit via de beroepsorganisatie te geschieden. Overleg tussen de ondernemingen over hun prijzen en kostenstructuren vloeide derhalve niet direct uit de Belgische prijsreglementering voort en werd evenmin door de Belgische overheid van de brouwers verwacht. Ten tweede had de prijsregulering betrekking op de goedkeuring van prijsverhogingen, niet op de bekrachtiging van door ondernemingen voorgestelde nominale tarieven.

(321) Danone heeft voorts aangevoerd dat de Commissie rekening moet houden met de crisissituatie op de Belgische biermarkt. De Commissie erkent dat er in de jaren negentig sprake was van een licht dalende vraag (zie overweging 6), hetgeen wellicht leidde tot enige overcapaciteit, en van druk vanuit de detailhandeldistributeurs. Deze situatie is echter niet vergelijkbaar met zaken waarin de Commissie oordeelde dat bij de vaststelling van het bedrag van de boete rekening moest worden gehouden met een op de markt bestaande crisissituatie ([269]). De Commissie wijst er in dit verband ook op dat de productie van bier in België destijds een aanmerkelijk lichtere daling vertoonde dan de consumptie (zie overweging 6). De individuele financiële situatie van een betrokkene bij een inbreuk, in dit geval Alken-Maes, kan geen aanleiding geven tot een verlaging van het bedrag van de geldboete. Dit zou immers neerkomen op het verlenen van een ongerechtvaardigd concurrentievoordeel aan de ondernemingen die het minst aan de eisen van de markt zijn aangepast ([270]). Het feit dat een onderneming verlies lijdt, betekent bovendien niet dat zij geen voordeel heeft ondervonden van een inbreuk op de mededingingsregels, aangezien dit voordeel kan bestaan uit een vermindering van haar verliezen.

(322) Danone stelt tevens dat rekening gehouden moet worden met de afhankelijke positie waarin Alken-Maes ten tijde van de inbreuk ten opzichte van Interbrew verkeerde. De Commissie stelt voorop dat, zoals hierboven reeds is overwogen (zie overweging 247), de poging van Alken-Maes om een einde te maken aan een eventuele inbreuk op artikel 82 van het EG-Verdrag door Interbrew, niet als een verweermiddel voor de deelname aan een kartel kan worden aanvaard. Voorts gaat de stelling van Danone voorbij aan de betrokkenheid van Danone, de moederonderneming van Alken-Maes, bij het kartel. Ten

([268]) Beschikking 1999/271/EG van de Commissie (IV/34.466) — Griekse veerdienstmaatschappijen) (PB L 109 van 27.4.1999, blz. 24).

([269]) Zie bijvoorbeeld beschikking 94/815/EG van de Commissie (IV/33.126 en 33.322 — Cement) (PB L 343 van 30.12.1994, blz. 1); Beschikking 94/599/EG van de Commissie (IV/31.865 — PVC) (PB L 239 van 14.9.1994, blz. 14); en de beschikking van 8 december 1999 (Naadloze stalen buizen), nog niet bekendgemaakt.

([270]) Arrest van het Hof van Justitie van 8 november 1983, gevoegde zaken 96/102, 104, 105, 108 en 110/82, IAZ e.a. tegen Commissie, Jurisprudentie 1983, blz. 3369.

slotte is met het verschil in omvang tussen Alken-Maes en Interbrew reeds rekening gehouden bij de bepaling van het bedrag van de basisboete.

9.2.1.7. Mededeling van de Commissie van 18 juli 1996 betreffende het niet-opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen

(323) Interbrew en Alken-Maes hebben beiden een beroep gedaan op de Mededeling van de Commissie van 18 juli 1996 betreffende het niet-opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen, hierna ook „de mededeling" genoemd.

(324) De inlichtingen die Interbrew heeft verstrekt nadat krachtens artikel 11 van Verordening nr. 17 een verzoek om inlichtingen was verzonden, hebben in belangrijke mate bijgedragen tot het bewijs van de relevante feiten. Deze samenwerking met de Commissie ging verder dan het louter beantwoorden van het verzoek om inlichtingen in de zin van artikel 11 van Verordening nr. 17. Voorts heeft Interbrew de feiten waarop de Commissie het bestaan van de inbreuk baseert, niet op fundamentele wijze betwist.

(325) Deze medewerking van Interbrew rechtvaardigt een verlaging met 30 % van de boete op grond van punt D.2 van de mededeling.

(326) Hoewel Alken-Maes tijdens de procedure verklaarde dat zij de feiten en het bestaan van de inbreuk niet betwistte, heeft Alken-Maes, evenals Danone, in reactie op de mededeling van de punten van bezwaar medegedeeld de feiten slechts niet te betwisten voorzover deze deels steunen op informatie die door Alken-Maes aan de Commissie is verstrekt ([271]). Bovendien heeft Danone, mede namens Alken-Maes, het bestaan van de inbreuk zoals door de Commissie in de mededeling van de punten van bezwaar is beschreven, in twijfel getrokken. Dit rechtvaardigt geen verlaging van de boete in de zin van punt D.2, tweede streepje, van de mededeling.

(327) Alken-Maes heeft evenwel informatie verstrekt over het bestaan en de inhoud van de inbreuk, die verder ging dan het beantwoorden van het verzoek om inlichtingen uit hoofde van artikel 11 van Verordening nr. 17. De Commissie is van mening dat deze omstandigheid een verlaging van de boete rechtvaardigt.

(328) Derhalve acht de Commissie voor Danone een verlaging met 10 % van de boete passend op grond van punt D.2, eerste streepje, van de mededeling.

9.2.1.8. Conclusies ten aanzien van het bedrag van de geldboeten

(329) Aan Interbrew wordt wegens haar deelname aan het Interbrew/Alken-Maes-kartel een boete opgelegd van 45,675 miljoen EUR.

(330) Aan Danone wordt wegens haar eigen deelname en die van haar dochteronderneming Alken-Maes, een boete opgelegd van 44,043 miljoen EUR.

9.2.2. *Het private-label-kartel*

9.2.2.1. Toerekening van de boete

(331) Ten aanzien van het private-label-kartel wordt een boete opgelegd aan de ondernemingen die de onderhavige inbreuk hebben begaan, te weten Interbrew, Alken-Maes, Haacht en Martens. Hoewel Alken-Maes destijds een dochteronderneming was van Danone, acht de Commissie het niet passend de inbreuk toe te rekenen aan Danone, aangezien Danone niet zelf bij het private-label-kartel betrokken was ([272]).

9.2.2.2. Opzet of onachtzaamheid

(332) Volgens vaste rechtspraak van het Hof van Justitie en het Gerecht van eerste aanleg is het niet noodzakelijk dat een onderneming zich ervan bewust is dat zij artikel 81 schond of het in die bepaling neergelegde verbod overtrad, om een inbreuk als opzettelijk te beschouwen. Het volstaat dat zij niet ervan onkundig had kunnen zijn dat de gewraakte handelwijze ertoe strekte of ten gevolge had dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt werd beperkt en voor het handelsverkeer tussen de lidstaten daadwerkelijke of potentiële gevolgen sorteerde ([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]) Arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 14 mei 1998, zaak T-309/94, NV Koninklijke KNP BT tegen Commissie, Jurisprudentie 1998, blz. II-1007, rechtsoverweging 45 e.v.

([273]) Arresten van het Hof van Justitie van 1 februari 1978, zaak 19/77, Miller tegen Commissie, Jurisprudentie 1978, blz. 131, rechtsoverweging 18, en van 8 februari 1990, zaak 297/87, Tipp-Ex tegen Commissie, Jurisprudentie 1990, blz. I-261; arrest van het Gerecht van eerste aanleg van 12 juli 2001, gevoegde zaken T-202/98, T-204/98 en T-207/98, Tate & Lyle en anderen tegen Commissie, nog niet gepubliceerd.

(333) De Commissie is van mening dat geen van de deelnemers aan het private-label-kartel ervan onkundig kan zijn geweest dat haar gedrag strekte tot beperking van de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt. Rechtstreekse contacten tussen concurrenten betreffende de prijzen en de verdeling van afnemers, worden vanuit mededingingsrechtelijk oogpunt onveranderlijk als dubieus beschouwd, ongeacht of deze in het kader van een beroepsvereniging plaatsvinden, zoals Martens heeft aangevoerd om haar onwetendheid terzake aan te tonen. De betrokken ondernemingen konden evenmin ervan onkundig zijn dat hun gedrag mogelijk gevolgen sorteerde voor het handelsverkeer tussen de lidstaten.

(334) Ook indien de besprekingen zouden hebben plaatsgevonden in het kader van de CBB, hetgeen door Martens wordt aangevoerd om aan te tonen dat er sprake zou zijn van een verschoonbare vergissing dan wel goede trouw harerzijds, zou er door de deelnemers aan deze besprekingen een opzettelijke inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag zijn gemaakt. Dit verweer van Martens is derhalve irrelevant voor de beoordeling of de inbreuk al dan niet opzettelijk door haar is gepleegd.

9.2.2.3. De zwaarte van de inbreuk

(335) Horizontale afstemming over prijzen en marktverdeling is naar haar aard een zeer ernstige inbreuk. De uitwisseling van informatie was een instrument voor de uitvoering van deze afstemming.

(336) Martens betwist dat er prijs- en marktverdelingsafspraken zijn geweest. Uit het aanwezige bewijsmateriaal en de verklaringen van zowel Interbrew als Haacht blijkt evenwel dat tijdens de vier vergaderingen afstemming heeft plaatsgevonden over prijzen en marktverdeling (zie ook overweging 252). Afgezien van het inherent ernstige karakter van dergelijke gedragingen, houdt de Commissie bij de beoordeling van de zwaarte van de onderhavige inbreuk ook rekening met de weerslag daarvan op de markt en met de omvang van de relevante geografische markt.

(337) Wat de weerslag op de markt betreft dient te worden opgemerkt dat de verschillende heimelijke gedragingen van partijen gericht waren op een klantenverdeling en uiteindelijk een prijsstelling boven het niveau dat gehaald zou worden in omstandigheden van vrije mededinging. De Commissie erkent dat zij niet over het bewijs beschikt dat de afstemming, wellicht op één uitzondering na, geleid heeft tot aanpassing van het marktgedrag van de betrokken ondernemingen. In ieder geval staat vast dat tijdens de ontmoetingen in het kader van het private-label-kartel gesproken is over klantenverdeling en prijzen en dat in dit verband informatie is uitgewisseld. Dat de informatie-uitwisseling met betrekking tot private-label-bier in België wellicht slechts eenmaal is uitgewisseld tussen de Belgische brouwers, doet aan de ernst daarvan niet af. Voor het doel van de afstemming (niet op elkaars contracten bieden teneinde een prijzenslag te voorkomen) was het immers niet noodzakelijk op regelmatige basis informatie uit te wisselen. Derhalve kan niet zonder meer worden geconcludeerd dat het kartel als zodanig geen, dan wel een beperkte, weerslag op de markt heeft gehad ([274]).

(338) Wat de omvang van de relevante geografische markt betreft, houdt de Commissie er voorts rekening mee dat de vergaderingen weliswaar betrekking hadden op het gehele grondgebied van België, maar beperkt waren tot het marktsegment van private-label-pils (dat 5,5 % van de totale Belgische bierconsumptie uitmaakt, zie overweging 8).

(339) Tegen deze achtergrond is de Commissie van mening dat de onderhavige inbreuk een ernstige inbreuk op artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag vormt.

(340) Bij de vaststelling van het boetebedrag moet de Commissie ook rekening houden met de daadwerkelijke economische macht van de inbreukmakers om de mededinging aanzienlijke schade toe te brengen en moet het niveau van de boete zodanig worden vastgesteld dat hiervan een afschrikkende werking uitgaat.

(341) Om rekening te houden met de daadwerkelijke mogelijkheid van de betrokken ondernemingen om significante schade te veroorzaken op de biermarkt in België, en dan met name het private-label-segment, acht de Commissie het passend tussen de betrokken ondernemingen te differentiëren. Rekening houdend met de omzet die door de verschillende ondernemingen met private-label-bier is behaald, komt de Commissie tot de volgende twee categorieën. Haacht en Martens, die de hoogste omzet binnen het private-label-segment hebben behaald, vallen in categorie één. Interbrew en Alken-Maes, die binnen het segment beduidend lagere omzetten hebben behaald, worden in de tweede categorie geplaatst.

([274]) Bij de beoordeling van de zwaarte van de boete is de weerslag op de markt in elk geval slechts van wezenlijk belang wanneer het gaat om overeenkomsten die niet naar hun aard mededingingsbeperkend zijn en dus enkel door hun concrete gevolgen in strijd zijn met artikel 81, lid 1, van het EG-Verdrag (Conclusie A-G Mischo van 18 mei 2000, zie voetnoot 263). Zoals hierboven reeds is vastgesteld, is het private-label-kartel naar zijn aard mededingingsbeperkend, hetgeen betekent dat niet afzonderlijk behoeft te worden vastgesteld in hoeverre als gevolg van het kartel de mededinging is beperkt (zie punt 6.4).

(342) Gezien bovenstaande overwegingen, acht de Commissie het passend de volgende bedragen wegens de zwaarte van de inbreuk op te leggen:

aan Haacht en Martens: 300 000 EUR;

aan Interbrew en Alken-Maes: 250 000 EUR.

(343) Teneinde te verzekeren dat de boete een voldoende afschrikwekkend effect heeft en teneinde rekening te houden met de omstandigheid dat Interbrew en Alken-Maes, als grote internationale onderneming dan wel behorend tot een internationale groep, in tegenstelling tot Haacht en Martens eenvoudiger over de juridisch-economische kennis en middelen kunnen beschikken die hen in staat stellen gemakkelijker ervan kennis te krijgen dat hun gedragingen een inbreuk vormen en zich bewust te zijn van de gevolgen die hun gedragingen uit hoofde van de mededingingsregels kunnen hebben, acht de Commissie een aanpassing van het basisbedrag voor Interbrew en Alken-Maes passend.

(344) Rekening houdend met hun respectievelijke omvang en algemene middelen, is de Commissie van mening dat het bedrag van de boete zoals vastgesteld in overweging 342, voor Interbrew moet worden vermenigvuldigd met 5 en voor Alken-Maes met 2. Dit resulteert in een boetebedrag van 1 250 000 EUR voor Interbrew en een boetebedrag voor Alken-Maes van 500 000 EUR.

9.2.2.4. Duur van de inbreuk

(345) De duur van de inbreuk is vastgesteld op negen maanden, hetgeen door geen van de partijen is betwist. Deze duur rechtvaardigt geen verhoging van de boete.

(346) Het basisbedrag van de geldboetes bedraagt derhalve voor alle betrokken ondernemingen de in de overwegingen 342 en 344 genoemde bedragen.

9.2.2.5. Verzwarende omstandigheden

(347) Uit een verklaring die afkomstig is van Interbrew, blijkt dat Interbrew en Alken-Maes het initiatief voor de vergaderingen over private-label-bier hebben genomen (zie overweging 157). Dit is door Haacht in haar reactie op de mededeling van de punten van bezwaar bevestigd (zie overweging 198). Wegens deze omstandigheid acht de Commissie een verhoging van de basisboete met 30 % voor zowel Interbrew als Alken-Maes passend.

9.2.2.6. Verzachtende omstandigheden

(348) De partijen voeren als verzachtende omstandigheid aan dat zij de inbreukmakende overeenkomst of gedraging niet daadwerkelijk hebben toegepast. Met name wordt gesteld dat de gedraging niet tot een wijziging van het marktgedrag heeft geleid. De Commissie erkent dat op grond van het aanwezige bewijsmateriaal geen bewijs voorhanden is, op wellicht één uitzondering na, dat partijen zich hebben onthouden van het bieden op de klanten van de andere betrokken brouwers, teneinde een prijzenoorlog te voorkomen. Echter, dit kan niet leiden tot de conclusie dat de inbreukmakende gedraging niet werd toegepast, aangezien partijen tijdens de vier bijeenkomsten daadwerkelijk informatie hebben uitgewisseld met betrekking tot klanten en volumes en gesproken hebben over klanten en prijzen.

(349) Haacht en Martens hebben er beiden op gewezen dat hun deelname aan het kartel als passief moet worden beschouwd. De Commissie merkt evenwel op dat Haacht en Martens actief hebben deelgenomen aan het private-label-kartel. Zij zijn immers bij alle vergaderingen die bij de Commissie bekend zijn, aanwezig geweest. Bovendien heeft Haacht erkend informatie over private-label-bier in België te hebben uitgewisseld met de andere betrokken brouwers en prijs- en klantenverdelingsafspraken te hebben gemaakt. Ten aanzien van Martens is voorts van belang dat zij actief aan de discussies heeft deelgenomen, hetgeen blijkt uit haar verzoek om Nederlandse private-label-brouwers voor de bijeenkomsten uit te nodigen. Martens heeft niet bewezen dat er sprake was van aarzelingen van haar kant om aan de vergaderingen deel te nemen.

(350) Evenmin kan de behoefte van zowel Haacht als Martens om informatie te vergaren over de ontwikkelingen met betrekking tot private-label-bier, een rechtvaardiging vormen voor de inbreuk op de Europese mededingingsregels.

(351) Er bestaan geen redenen bij de berekening van de geldboete voor Haacht rekening te houden met de omstandigheid dat haar omzet uit private-label-bier een klein deel uitmaakt van haar totale omzet. De Commissie herinnert eraan, dat de zwaarte en de duur van de inbreuk de uitgangspunten zijn bij de berekening van het bedrag van de geldboete. De Commissie erkent dat zij in het verleden de boete heeft vastgesteld op basis van een basistarief dat een bepaald percentage was van de relevante omzet. De enige beperkingen op de keuzevrijheid van de Commissie bij het bepalen van de geldboete overeenkomstig artikel 15, lid 2, van Verordening nr. 17 zijn evenwel de wettelijke drempels die in die bepaling genoemd zijn en die, onder meer, verwijzen naar de totale omzet van de betrokken

ondernemingen. Voor het overige heeft de Commissie bij de beoordeling van de zwaarte van de inbreuk naar behoren rekening gehouden met het economische belang van de specifieke activiteit waarop de inbreuk betrekking had.

(352) Overweging 351 geldt ook ten aanzien van de stelling van Martens dat de Commissie bij de berekening van de boete rekening moet houden met de omstandigheid dat Martens, zoals zij zelf aangeeft, geen voordeel uit de vergaderingen heeft gehaald. Het feit dat de Commissie in het verleden het behaalde voordeel als uitgangspunt voor het bedrag van de geldboete heeft genomen, verplicht haar niet dit ook in de onderhavige zaak te doen. De Commissie zal de dankzij de inbreuk gemaakte winst als een verzwarende omstandigheid in aanmerking nemen wanneer dit noodzakelijk is om de boete hoger te laten uitvallen dan de onrechtmatig verkregen winst. Daaruit kan niet worden afgeleid dat het ontbreken daarvan a contrario als een verzachtende omstandigheid moet worden beschouwd.

(353) De stelling van Martens dat, gezien de beschikking van de Commissie in de zaak FENEX ([275]) een symbolische boete moet worden opgelegd, dient te worden afgewezen. De Commissie stelt voorop dat het Hof van Justitie heeft bevestigd, dat het oordeel van de Commissie over de door haar noodzakelijk geachte geldboeten van zaak tot zaak kan variëren, zelfs indien zich in de betrokken zaken soortgelijke situaties voordoen ([276]). Daargelaten de vraag of er sprake was van onervarenheid aan de kant van Martens, is de onderhavige zaak niet vergelijkbaar met de situatie in de zaak FENEX, aangezien er in laatstgenoemde zaak sprake was van onachtzaamheid in plaats van opzet. Bovendien is met het verschil tussen Interbrew en Alken-Maes enerzijds en Martens en Haacht anderzijds, ten aanzien van juridisch-economische kennis reeds rekening gehouden bij de beoordeling van de zwaarte van de gepleegde inbreuk (zie overweging 343).

(354) Martens en Haacht hebben beiden de Commissie verzocht bij het bepalen van het bedrag van de geldboete rekening te houden met hun moeilijke financiële situatie. De individuele financiële situatie van een betrokkene bij een inbreuk kan geen aanleiding geven tot een verlaging van het bedrag van de geldboete. Dit zou immers neerkomen op het verlenen van een ongerechtvaardigd concurrentievoordeel aan de ondernemingen die het minst zijn aangepast aan de eisen van de markt ([277]).

([275]) Zie voetnoot 233.

([276]) Arrest van het Hof van 12 juli 1979, gevoegde zaken 32/78 en 36/78 tot en met 82/78, BMW Belgium, Jurisprudentie 1979, blz. 2435.

([277]) Arrest van het Hof in de zaak IAZ, zie voetnoot 270.

9.2.2.7. Mededeling van de Commissie van 18 juli 1996 betreffende het niet-opleggen of verminderen van geldboeten in zaken betreffende mededingingsregelingen

(355) Alle betrokken ondernemingen hebben een beroep op de mededeling gedaan.

(356) Interbrew meent in aanmerking te komen voor een aanzienlijke vermindering van de geldboete als bedoeld in punt C van de mededeling. De Commissie erkent dat Interbrew het bestaan van het private-label-kartel bij de Commissie heeft aangebracht zonder dat de Commissie een onderzoek ten aanzien van deze inbreuk was begonnen of over informatie terzake beschikte. Voorts was de inbreuk beëindigd voordat de Commissie op de hoogte werd gesteld van het bestaan daarvan en heeft Interbrew gedurende het gehele onderzoek haar voortdurende en volledige medewerking verleend. Interbrew komt echter niet voor een aanzienlijke vermindering van de boete in aanmerking, omdat zij het initiatief tot de private-label-besprekingen heeft genomen.

(357) Interbrew komt echter wel in aanmerking voor een belangrijke vermindering van de boete als bedoeld in punt D van de mededeling. De Commissie houdt ermee rekening dat Interbrew het bestaan van de onderling afgestemde feitelijke gedraging aan het licht heeft gebracht toen de Commissie nog volledig onbekend was met de aangelegenheid en dat Interbrew gedurende het gehele onderzoek haar voortdurende en volledige medewerking heeft verleend. Voorts heeft Interbrew de feiten waarop de Commissie het bestaan van de inbreuk baseert, niet op fundamentele wijze betwist. Dientengevolge acht de Commissie een verlaging van de boete voor Interbrew met 50 % passend.

(358) Alken-Maes heeft niet op fundamentele wijze de feiten waarop de Commissie het bestaan van het private-label-kartel baseert, betwist. Haar samenwerking met de Commissie met betrekking tot deze inbreuk strekte echter niet verder dan de loutere beantwoording van het officiële verzoek van de Commissie van 22 maart 2000 om inlichtingen overeenkomstig artikel 11, lid 1, van Verordening nr. 17.

(359) Derhalve acht de Commissie voor Alken-Maes een verlaging met 10 % van de boete passend op grond van punt D.2, tweede streepje, van de mededeling.

(360) Haacht heeft de feiten waarop de Commissie het bestaan van de inbreuk baseert, niet op fundamentele wijze betwist. De informatie die Haacht de Commissie heeft overgelegd, gaat echter niet verder dan het antwoord van Haacht op het officiële verzoek van de Commissie van 22 maart 2000 om inlichtingen overeenkomstig artikel 11, lid 1, van Verordening nr. 17.

(361) Haacht komt derhalve in aanmerking voor een verlaging met 10 % van de boete, op grond van punt D.2, tweede streepje, van de mededeling.

(362) Martens heeft in haar reactie op de mededeling van de punten van bezwaar het bestaan van de inbreuk zoals door de Commissie in de mededeling van de punten van bezwaar is beschreven, bestreden. Bovendien reikt de informatie die Martens heeft verstrekt voordat de mededeling van de punten van bezwaar was verzonden, niet verder dan het antwoord van Martens op het officiële verzoek van de Commissie van 22 maart 2000 om inlichtingen overeenkomstig artikel 11, lid 1, van Verordening nr. 17.

(363) De stukken die Martens na verzending van de mededeling van de punten van bezwaar aan de Commissie heeft verstrekt, strekken ter ondersteuning van Martens' eigen verdediging of wijzen op het mogelijke bestaan van een andere inbreuk op de mededingingsregels. Beiden omstandigheden kunnen echter niet leiden tot een verlaging van de boete die aan Martens wegens deelname aan het private-label-kartel wordt opgelegd.

(364) Martens heeft tijdens de procedure evenwel meegewerkt op een wijze die de voortgang van de onderhavige procedure heeft bespoedigd. Deze medewerking van Martens rechtvaardigt een verlaging van 10 % van de boete op grond van punt D van de mededeling.

9.2.2.8. Conclusies ten aanzien van het bedrag van de geldboeten

(365) Aan Interbrew wordt wegens haar deelname aan het private-label-kartel een boete opgelegd van 812 000 EUR.

(366) Aan Alken-Maes wordt wegens haar deelname aan het private-label-kartel een boete opgelegd van 585 000 EUR.

(367) Aan Haacht wordt wegens haar deelname aan het private-label-kartel een boete opgelegd van 270 000 EUR.

(368) Aan Martens wordt wegens haar deelname aan het private-label-kartel een boete opgelegd van 270 000 EUR.

HEEFT DE VOLGENDE BESCHIKKING GEGEVEN:

Artikel 1

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV en Groupe Danone SA hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag door deel te nemen aan een complex geheel van overeenkomsten en/of onderling afgestemde feitelijke gedragingen, met betrekking tot een algemeen non-agressiepact, prijzen en promoties in de detailhandel, de verdeling van klanten op de horecamarkt (zowel „klassieke" horeca als nationale klanten), de beperking van de investeringen en reclame op de horecamarkt, een nieuwe tarificatiestructuur voor de horeca en de detailhandel en uitwisseling van informatie over verkopen in de horeca- en detailhandel, gedurende de periode van 28 januari 1993 tot en met 28 januari 1998.

Artikel 2

Aan Interbrew NV en Groupe Danone SA worden wegens de in artikel 1 vastgestelde inbreuken de volgende geldboeten opgelegd:

a) aan Interbrew NV: een boete van 45,675 miljoen EUR;

b) aan Groupe Danone SA: een boete van 44,043 miljoen EUR.

Artikel 3

Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht en NV Brouwerij Martens hebben inbreuk gemaakt op artikel 81, lid 1, van het Verdrag door deel te nemen aan een onderling afgestemde feitelijke gedraging met betrekking tot prijzen, klantenverdeling en informatie-uitwisseling, ten aanzien van private-label-bier in België gedurende de periode van 9 oktober 1997 tot en met 7 juli 1998.

Artikel 4

Aan Interbrew NV, Brouwerijen Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht en NV Brouwerij Martens worden wegens de in artikel 3 vastgestelde inbreuken de volgende geldboeten opgelegd:

a) aan Interbrew NV: een boete van 812 000 EUR;

b) aan Brouwerijen Alken-Maes NV: een boete van 585 000 EUR;

c) aan NV Brouwerij Haacht: een boete van 270 000 EUR;

d) aan NV Brouwerij Martens: een boete van 270 000 EUR.

Artikel 5

De geldboeten dienen binnen drie maanden na de datum van kennisgeving van deze beschikking door de in de artikelen 2 en 4 genoemde ondernemingen te worden betaald, door overmaking op de volgende bankrekening van de Europese Commissie:

Rekening nr. 642-0029000-95 (IBAN Code BE76 6420 0290 0095; SWIFT Code BBVABEBB) van de Europese Commissie bij de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Kunstlaan 43, B-1040 Brussel.

Na het verstrijken van de in de eerste alinea genoemde termijn is van rechtswege rente verschuldigd tegen de door de Europese Centrale Bank toegepaste rentevoet voor de basisherfinancieringstransacties op de eerste dag van de maand waarin deze beschikking is gegeven, vermeerderd met 3,5 procentpunt.

Artikel 6

Deze beschikking is gericht tot:

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.

Deze beschikking vormt een executoriale titel overeenkomstig artikel 256 van het Verdrag.

Gedaan te Brussel, 5 december 2001.

Voor de Commissie

Mario MONTI

Lid van de Commissie