II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 5 december 2001

om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget

Ärende IV/37.614/F3 PO/Interbrew och Alken-Maes

[delgivet med nr K(2001) 3915]

(Endast de franska och nederländska texterna är giltiga)

(2003/569/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT,

med beaktande av Fördraget om upprättandet av den Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962 ([1]) Första förordningen om tillämpning av artiklarna 81 och 82 i fördraget, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1/2003 ([2]), särskilt artikel 15.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 29 september 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett de berörda företagen tillfälle att yttra sig om de sakfrågor som kommissionen har invändningar mot i enlighet med artikel 19.1 i rådets förordning nr 17 och artikel 2 i kommissionens förordning (EG) nr 2842/98 ([3]),

efter samråd med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor,

med beaktande av förhörsombudets slutrapport i ärendet och (*),

av följande skäl:

1. INLEDNING

(1) Ärendet avser långvariga och komplicerade kartellavtal på den belgiska ölmarknaden (både hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln). Interbrew NV och Alken-Maes NV, störst och näst störst på den belgiska ölmarknaden, har framför allt överlagt bilateralt och slutit avtal om en allmän nonaggressionspakt, priser och kampanjer i detaljhandeln, en uppdelning av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden (såväl den ”klassiska” hotell- och restaurangbranschen som de nationella kunderna), begränsningar av investeringar och reklam på hotell- och restaurangmarknaden och en ny prissättningsstruktur för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln. Vidare har de utbytt information sinsemellan om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln. Interbrew NV och Alken-Maes NV har samtidigt försökt vidareutveckla en del av de initiativ tagits av dem inom belgiska bryggeriförbundet (Confederatie der Brouwerijen van België – nedan kallat ”CBB”).

(2) Separat samordning förekom mellan Interbrew NV, Alken-Maes NV och bryggerierna NV Brouwerij Haacht

(*) EUT C 187, 7.8.2003.
([1]) EGT 13, 21.2.1962, s. 204/62.
([2]) EGT L 1, 4.1.2003, s. 1.
([3]) EGT L 354, 30.12.1998, s. 19.

och Martens NV om legotillverkat öl, särskilt vad gällde kunder och priser samt informationsutbyte mellan dessa parter på området legotillverkat öl.

2. DEN BELGISKA BRYGGERISEKTORN

2.1 Marknaden för öl i Belgien

2.1.1 *Utbud*

(3) I Belgien sjönk antalet bryggeriföretag något under perioden. År 1991 hade CBB ännu 76 bryggerimedlemmar. I början av 2000 var de bara 68 ([4]). Ett antal av dessa bryggeriföretag äger för övrigt flera bryggerier.

(4) Fastän ett relativt stort antal bryggerier är verksamma i Belgien är ölproduktionen starkt koncentrerad till ett begränsat antal aktörer. De fem största belgiska bryggerierna stod 1998 för mer än 80 % av den totala produktionen. De två största bryggerierna i Belgien, Interbrew NV och Alken-Maes NV, producerade under samma period sammanlagt nästan 70 % av den i Belgien försålda mängden öl ([5]).

(5) Förutom pilsner utbjuds i Belgien en stor varietet av specialölsorter som t.ex. kloster- och trappistöl, geuze (spontanjäst öl) och kriek (körsbärsöl), veteöl, amberöl, saison-öl och flera lokala ölsorter ([6]).

2.1.2 *Efterfrågan*

(6) Den totala ölkonsumtionen i Belgien har sjunkit något och uppgick år 1998 till något mer än 10 miljoner hektoliter, en minskning med i genomsnitt 1,6 % per år i förhållande till 1993 ([7]). Av detta var drygt två tredjedelar pilsner. Amberöl, klosteröl och veteöl är de viktigaste specialölsorterna med var och en en andel på omkring 5–6 % av den totala ölkonsumtionen ([8]). Ölproduktionen i Belgien sjönk under perioden 1993–1998 med i genomsnitt 0,4 % per år ([9]).

(7) Omkring 60 % av den totala ölkonsumtionen sker i cirka 50 000 hotell, restauranger och kaféer. Distributionen av öl till hotell- och restaurangföretagen sker huvudsakligen via ölhandlare (grossister som inriktar sig på hotell- och restaurangbranschen). Fastän antalet ölhandlare i Belgien under de senaste åren sjunkit genom fusioner, övertagande och företagsnedläggningar är fortfarande ett relativt stort antal verksamma. Uppskattningarna pendlar mellan 1 200 ([10]) och 1 800 ([11]). Därjämte sköts en del av distributionen till hotell- och restaurangbranschen av bryggarna själva (direktdistribution).

(8) Övriga cirka 40 % försäljs i detaljhandeln. Förutom bryggarnas egna märken ökar legotillverkningsmärkena (private labels) i betydelse, framför allt inom pilsnersegmentet. År 1998 utgjorde andelen legotillverkat öl 5,5 % (550 000 hektoliter) av den totala belgiska konsumtionen ([12]).

(9) Den viktigaste utvecklingen i Belgien består i en lätt nedgång i efterfrågan, ett något sjunkande antal bryggeriföretag, grossister och försäljningsställen, att detaljhandeln ökar i betydelse i förhållande till hotell- och restaurangbranschen och, inom detaljhandeln, en ökande tonvikt på legotillverkat öl.

2.1.3. *Prisreglering*

(10) Fram till den 1 maj 1993 gällde i Belgien ett ministeriellt beslut som innebar att ölsektorn var skyldig att anmäla prishöjningar (nedan kallat ”prisregleringen”). På grundval av detta beslut var bryggarna tvungna att antingen var för sig eller kollektivt via sin branschorganisation hos vederbörligt ministerium begära om tillstånd för prishöjningar på öl ([13]). Prishöjningsanmälningarna inlämnades i realiteten av CBB å bryggarnas vägnar. Anmälan måste bl.a. innehålla en i siffror uttryckt detaljerad redogörelse för skälet till prishöjningen och en detaljerad sammanställning över gällande priser, inklusive en sammanställning av vissa rabatter. Vidare måste anmälan innehålla de berörda företagens balansräkningar. Den 23 december 1992 lämnade CBB senast in en anmälan om prishöjning. Denna prishöjning

([4]) Svar från CBB den 1 februari 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02686-02701).
([5]) Svar från CBB den 1 februari 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 06563-06737).
([6]) CBB gör skillnad mellan följande öltyper: pilsner, amberöl, veteöl, klosteröl, trappistöl, bordsöl, geuze/fruktöl, öl av engelsk typ, ”luxe pils”, alkoholfritt öl och lättöl, belgisk gyllengul ale, regionalt öl och surt öl. Se webbplatsen http://www.beerparadise.be.
([7]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614-09997), se bilaga I för en översikt över den totala ölkonsumtionen i Belgien från 1993 till 1998.
([8]) Svar från CBB den 1 februari 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 06563-06737).
([9]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien, april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614 09987).
([10]) *The beer service*, årlig Rapport 1999, Belgien, april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614 09968).
([11]) Svar från CBB den 1 februari 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02685).
([12]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien, april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614 09958).
([13]) På grundval av artikel 3 i beslutet gällde denna skyldighet inte för producenter med en årsomsättning på mindre än 50 miljoner belgiska franc och heller inte för vissa specialölsorter som t.ex. surt öl samt kloster- och trappistöl.

godkändes av den ansvarige ministern den 6 februari 1993, på villkor att rabattsystemet skulle förbli oförändrat och att inga ytterligare prisanpassningar skulle genomföras 1993.

2.2 **Bryggerierna**

(11) I bilaga II återfinns de berörda fyra belgiska bryggarnas marknadsandelar för perioden 1992–1998 (på basis av volym, avrundat till heltal). Härvid anges marknadsandelarna för marknaden som helhet och för pilsnersegmentet. Samtidigt görs en uppdelning per distributionskanal: hotell- och restaurangbranschen samt detaljhandeln (livsmedel).

2.2.1 *Interbrew*

(12) Interbrew NV (nedan kallat ”Interbrew”) är den överlägset största belgiska bryggaren. Företagets största märken i Belgien är Jupiler och Stella Artois (pilsner), Hoegaarden (veteöl) och Leffe (klosteröl). Alla fyra märken tillhör de tio mest sålda märkena på den belgiska marknaden. Förutom i Belgien har Interbrew filialer i ett stort antal andra länder i Europeiska unionen, framför allt i Nederländerna, Förenade kungariket och Frankrike. Utanför Europeiska unionen är Interbrew bl.a. verksamt i Kanada, där företaget 1995 övertog det kanadensiska bryggeriet Labatt och dessutom i Östeuropa och Asien. Interbrew hör till de tio största bryggeriföretagen i världen. Sedan den 1 december 2000 är Interbrew börsnoterat. Interbrews omsättning i hela världen uppgick år 2000 till 8 605 miljoner euro. Omsättningen för öl i Belgien uppgick samma år till totalt [>500 miljoner] ([14]) euro, varav vinsten för legotillverkningsmärken uppgick till [<5 miljoner] euro.

2.2.2 *Danone och dess dotterföretag Alken-Maes*

(13) Brouwerijen Alken-Maes NV (nedan kallat ”Alken-Maes”) är näst störst på den belgiska marknaden och för bl.a. märkena Maes och Cristal (pilsner), Grimbergen (klosteröl), Ciney (ett regionalt öl) och Brugs Tarwebier (veteöl). Alken-Maes omsättning i hela världen år 2000 uppgick till 120,78 miljoner euro. Alken-Maes omsättning i Belgien för alla ölsorter uppgick år 2000 till [>100 miljoner] euro. För legotillverkningsmärkena uppgick vinsten samma år i Belgien till [<5 miljoner] euro.

(14) Alken-Maes uppstod 1988 genom en fusion av bryggerierna Alken-Kronenbourg (då en del av franska BSN) och Maes. 1992 förvärvade BSN, varefter namnet 1994 ändrades till Groupe Danone SA (nedan kallat ”Danone”), en majoritetsandel i Alken-Maes och ersatte ledningen för Alken-Maes. Även det i Frankrike verksamma bryggeriet Kronenbourg utgör en del av Danone. År 2000 sålde Danone sin ölverksamhet till brittiska Scottish and Newcastle. Danones omsättning i hela världen uppgick år 2000 till 14 287 miljoner euro. Danones omsättning för alla ölsorter i Belgien år 1999 ([15]) uppgick till [>100 miljoner] euro.

2.2.3 *Martens*

(15) Martens NV (nedan kallat ”Martens”) legotillverkar framför allt pilsner för stora detaljhandelskedjor som Aldi. Martens brygger även ett eget öl under namnet Sezoens. Därjämte importerar Martens lågprisölet Karlsberg från Tyskland (ej att förväxla med danska Carlsberg). Martens omsättning i hela världen uppgick år 2000 till 33 598 507 euro. Härav utgör [<50 miljoner] euro försäljning av öl i Belgien. Martens omsättning för legotillverkningsmärken uppgick år 2000 i Belgien till [>5 miljoner] euro.

2.2.4 *Haacht*

(16) NV Brouwerij Haacht (nedan kallat ”Haacht”) producerar huvudsakligen pilsner. Haachts största märke är Primus. Haachts omsättning i hela världen uppgick år 2000 till 69 416 371 euro, varav [<50 miljoner] euro avser öl i Belgien. Haachts omsättning för legotillverkningsmärken uppgick år 2000 i Belgien till [>5 miljoner] euro.

2.2.5 *Ölbranschorganisationen – Confederatie der Brouwerijen van België (CBB)*

(17) Alla ovan nämnda bryggeriföretag är medlemmar i branschorganisationen CBB. CBB tillvaratar medlemmarnas intressen. CBB leds av en direktör. Verksamheten i CBB är fördelad på arbetsgrupper och/eller kommittéer där representanter för medlemmarna sitter.

([14]) De uppgifter som anges på detta sätt betraktas som affärshemligheter av den berörda parten.

([15]) Eftersom Danone i mitten av 2000 sålde sin ölverksamhet ger siffrorna för 1999 en rättvisare bild av Danones årsomsättning från ölverksamheten.

2.3 **Handeln mellan medlemsstaterna**

(18) Vid en bedömning av det disponibla siffermaterialet måste följande omständigheter tas i betraktande. Enligt marknadsundersökningsbyrån Canadean är det vanskligt att sammanställa det faktiska internationella handelsmönstret på grundval av officiell statistik såsom den publiceras av belgiska centralbanken. Exempelvis övertog Interbrew i början av 1995 det nederländska Oranjeboom-bryggeriet. Sedan dess har Interbrew för att maximera sin produktionseffektivitet exporterat vissa mängder öl som bulkvara från Belgien till Nederländerna för att därefter åter importera ölet sedan det förpackats till Belgien för konsumtion. I brist på alternativ använder Canadean detta till trots ändå statistiken från belgiska centralbanken ([16]). Även CBB hänvisar på förfrågan till statistiken från belgiska centralbanken som även publiceras i CBB:s tidskrift *Het Brouwersblad* ([17]). Den nedan använda statistiken skall alltså inte ses som en exakt måttstock (något som inte finns tillgängligt) utan mer som en indikation.

(19) Enligt marknadsundersökningsbyrån Canadean steg importen av öl i Belgien mellan 1993 och 1998 från 454 000 hektoliter till 916 000 hektoliter per år (alltså cirka 9 % av den totala konsumtionen). Av detta kom år 1998 drygt 80 % från andra medlemsstater varav de viktigaste bland dessa var Nederländerna, Danmark, Förenade kungariket, Tyskland och Frankrike ([18]). Enligt Interbrew ökade under perioden 1993–1998 importen till Belgien från 337 453 hektoliter till 731 202 hektoliter. I den rapport som Arthur D. Little (konsultbyrå) 1994 utarbetade på uppdrag av CBB uppskattas exporten från Frankrike till Belgien till 60 000 hektoliter. Av utformningen av uppdraget framgår att CBB även kände oro över parallellimporten ([19]). Parallellimport sker exempelvis när en belgisk grossist köper pilsner av märket Jupiler (från Interbrew) från Interbrews franska filial och därefter för in det till den belgiska marknaden. Enligt Arthur D. Littles rapport förefaller också bryggeripriserna i Belgien (år 1994) vara avsevärt högre än i Frankrike ([20]).

(20) Ett antal dokument från 1993 beskriver effekterna av parallellimporten på Interbrew och det direkta sambandet mellan prisskillnader i Belgien och Frankrike och denna import. Som en (möjlig) följd nämns en ”destabilisering av hela den belgiska ölmarknaden”. Samtidigt uppmärksammas: ”prissättningen, rabattpolicyn (...) är inte någon nationell fråga utan bör mer och mer diskuteras internationellt” ([21]).

(21) Belgien är en storexportör av öl. Mellan 1993 och 1998 ökade den totala exporten från 3,6 miljoner hektoliter till drygt 4,8 miljoner hektoliter per år. Drygt 90 % exporterades till andra medlemsstater. De viktigaste länder som exporten går till är Frankrike, Nederländerna, Tyskland, Italien och Förenade kungariket ([22]).

3. **FÖRFARANDE**

(22) Den 26 och 27 oktober 1999 utfördes i enlighet med artikel 14.3 i förordning nr 17, kontroller i kontorslokaler tillhöriga Alken-Maes i Waarloos och CBB i Bryssel.

(23) Den 11 november 1999 sändes i enlighet med artikel 11 i förordning nr 17 en begäran om upplysningar till Interbrew, Alken-Maes och CBB. Kommissionen hade redan tagit kopior på dokument under ett annat förfarande vid ett besök som gjordes i Interbrews kontor i Leuven den 13 och 14 juli 1999 och Interbrew ombads nu specifikt att överlämna vissa dokument till kommissionen igen, i enlighet med EG-domstolens fasta rättspraxis ([23]). Dessa dokument var den direkta orsaken till kontrollbesöken i oktober 1999.

(24) Den 10, 23 och 24 december 1999 inkom svaren från Alken-Maes, Interbrew och CBB.

(25) Alken-Maes inlämnade den 27 december 1999 en förklaring där man åberopar kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([24]).

([16]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien, april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614 09954).

([17]) Svar från CBB den 1 februari 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02683, 02720).

([18]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien april 1999, Canadean Ltd (dok. 37614 09986, 09988).

([19]) Bilaga 23 till svaret från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01862-01925), kontrollbesök hos CBB, dokument ROK16 (dok. 37614 01268-01272).

([20]) Bilaga B9 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02062–02063).

([21]) Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV15 (37614 8815-8820).

([22]) *The beer service*, årlig rapport 1999, Belgien, april 1999, Canadean Ltd. (dok. 37614 09992).

([23]) EG-domstolens dom av den 17 oktober 1989, i mål C-85/87, Dow Benelux NV mot kommissionen, punkterna 19-20, Rec. 1989, s. 3137. Dom av den 16 juli 1992 i mål C-67/91, Direccion General de Defensa de la Competencia mot Associacion Espanola de Banca Privada m.fl., punkt 39 ff, Rec. 1992, s. I-4785.

([24]) EGT C 207, 18.7.1996, s. 4.

(26) Den 10 januari 2000 sändes en begäran om upplysningar till det belgiska ekonomiministeriet. Svar inkom i en skrivelse av den 4 februari 2000.

(27) Den 12 januari 2000 sändes, i enlighet med artikel 11 i förordning nr 17 en kompletterande begäran om upplysningar till CBB. CBB inkom med de begärda upplysningarna i en skrivelse av den 1 februari 2000.

(28) Interbrew lämnade i skrivelser av den 14 och 19 januari 2000 information som kompletterar de upplysningar som lämnades i en skrivelse av den 23 december 1999. Med anledning av dessa kompletterande upplysningar sände kommissionen den 21 januari per fax en informell begäran om kompletterande upplysningar till Interbrew. I en skrivelse av den 2 februari 2000 besvarade Interbrew denna begäran. Den 8 och 28 februari 2000 sände Interbrew ännu en gång in kompletterande upplysningar.

(29) Den 29 februari inlämnade Interbrew uppgifter om den belgiska marknaden. Liksom Alken-Maes sände Interbrew uppgifterna till kommissionen under åberopande av kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([25]).

(30) I en skrivelse av den 7 mars 2000 kompletterade och förklarade Alken-Maes närmare de uppgifter som insändes den 27 december.

(31) Den 22 mars 2000 sände kommissionen i enlighet med artikel 11 i förordning nr 17 en begäran om upplysningar till bryggerierna Alken-Maes, Haacht och Martens. Alken-Maes och Haacht insände sina svar den 5 april 2000 och Martens den 6 april 2000.

(32) I enlighet med artikel 14.2 i förordning nr 17 gjorde kommissionen den 3 april 2000 kontrollbesök i Interbrews kontor i Leuven.

(33) Den 14 april 2000 sände kommissionen i enlighet med artikel 11 i förordning nr 17, en begäran om upplysningar till Danone, Alken-Maes moderföretag, samt till Heineken NV, ett bryggeriföretag som är etablerat i Nederländerna. I skrivelser av den 10 och 11 maj 2000 översände Danone och Heineken de begärda upplysningarna.

([25]) Se fotnot 23.

(34) Förutom ovan nämnda kontrollbesök och korrespondens har även ett antal möten ägt rum under undersökningen mellan medarbetare från kommissionens generaldirektorat för konkurrens och Interbrew, Alken-Maes och CBB.

(35) Den 29 september 2000 inledde kommissionen ett förfarande i ärendet och godkände ett meddelande om invändningar gällande de företag som föreliggande beslut riktar sig till. Alla parter har ingett skriftliga synpunkter på kommissionens invändningar. Eftersom ingen av parterna begärt att få höras muntligen har någon sådan utfrågning inte ägt rum.

(36) Den 21 december 2000 sände Interbrew ytterligare två dokument rörande två möten med Alken-Maes inom ramen för de bilaterala avtal som finns mellan dem. Alken-Maes och Danone har fått tillfälle att kommentera detta brev med bilagor från Interbrew.

4. BESKRIVNING AV ÖVERTRÄDELSEN

4.1 Inledande anmärkning: det skriftliga bevismaterialet

(37) Framställningen nedan bygger på det bevismaterial som dels samlats in under ovannämnda kontrollbesök, dels på de svar som inkommit efter en begäran om upplysningar samt genom information som parterna lämnat in på eget initiativ.

(38) Det bevismaterial som kommissionen förfogar över innehåller mycket ofta namnen på (tidigare) medarbetare i de företag som berörs av detta förfarande. I föreliggande beslut har dessa namn ersatts med de befattningar som personen ifråga innehade vid denna tid. Om till följd härav en hänvisning till bevismaterialet avviker från samma hänvisning i meddelandet om invändningar anges ifrågavarande punkt i meddelandet om invändningar för dem som detta beslut riktar sig.

4.2 Inledning och sammanfattning

(39) Nedan följer en faktabeskrivning av långvariga och komplicerade kartellavtal avseende den belgiska ölmarknaden (både hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln). Interbrew och Alken-Maes, det största och näst största företaget på den belgiska ölmarknaden, har främst bilateralt kommit överens om och slutit avtal om priser och marknadsföring i detaljhandeln, uppdelningen

av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden, begränsningar av investeringar och reklam i hotell- och restaurangmarknaden, strukturen på de priser som de tillämpat (punkt 4.3) och de har även sinsemellan utbytt information om sina försäljningssiffror (punkt 4.4). Interbrew och Alken-Maes har samtidigt försökt vidareutveckla en del av sina initiativ inom ramen för CBB (punkt 4.5). Separat samordning och informationsutbyte ägde rum mellan Interbrew och Alken-Maes samt bryggerierna Haacht och Martens om produktionen av legotillverkat öl (punkt 4.6).

4.3 **De bilaterala mötena mellan Interbrew och Alken-Maes om marknadsuppdelning, priser och andra kontraktsvillkor**

4.3.1 *Preliminära överväganden*

(40) Åtminstone från slutet av 1992 och i varje fall till i början av 1998 ägde ett stort antal möten och andra kontakter rum mellan representanter för Interbrew och Danone samt Alken-Maes, ett i Belgien verksamt dotterföretag till Danone. Större delen av mötena mellan Interbrew och representanterna för Danone har inte någon betydelse för föreliggande beslut eftersom de framför allt avsåg eventuella fusioner och övertaganden samt ett eventuellt samarbete mellan dessa företag på andra marknader än den belgiska.

(41) De nedan beskrivna mötena och kontakterna ger heller ingen total bild av alla kontakter som ägt rum mellan representanter för de berörda företagen. Beskrivningen avser endast de för det föreliggande beslutet relevanta kontakter som finns dokumenterade. Till övriga kontakter hänvisas endast om detta anses nödvändigt för att ge en rättvisande beskrivning av de sammanhang där de för detta beslut relevanta och dokumenterade kontakterna ägt rum.

4.3.2 *Sakförhållanden – kronologi*

4.3.2.1 Perioden från slutet av 1992 till 1993

(42) Sammanfattning

Under perioden från slutet av 1992 till och med 1993 ägde regelbundna kontakter rum och avtal slöts om priserna i detaljhandeln. Vidare diskuterades minskningen av de kommersiella investeringarna. Som kodnamn använde Interbrew ”Université de Lille” ([26]). Vidare sades Danone vilja utöka det befintliga samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes. Inom Interbrew var man också på grund av konkurrensreglerna till en början återhållsam vad gällde ett utökat samarbete. Framför allt trodde Interbrew att man som marknadsledande kunde fatta vissa beslut ensam.

(43) Den 17 november 1992 äger en sammankomst rum mellan representanter för Alken-Maes, Interbrew och Kronenbourg/Danone. Under denna sammankomst presenterades Alken-Maes nye verkställande direktör för Interbrew ([27]).

(44) Den 28 januari 1993 lämnade Interbrews livsmedelsdirektör för Belgien följande rapport till Interbrews verkställande direktör för Belgien om ”mötet med ölhandlarna” ([28]):

> ”Efter mycket ’prat’ nådde vi fram till följande uppgörelse:
>
> — ITW och Maes försöker snarast möjligt pressa upp de permanenta extrapriserna (GIB:s tillvägagångssätt), från den nuvarande prissättningen till 285 belgiska franc i en första etapp och till 295 i en andra etapp. (...) [Det handlar här sannolikt om priset på en back pilsner].
>
> — Löfte om att kommande tre månader inte betala några kampanjer och/eller reklambroschyrbidrag för pilsnerbackar ifall minimipriset inte respekteras. Förlängning av detta efter möte om tre månader.”

([26]) Detta kodnamn användes i allmänhet för samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes; brevet från Interbrew av den 22 december 1999 (dok. 37614 01984); se även skälen 51, 60, 63, 107, och 108. Senare gick detta samarbete också under kodnamnet ”projekt Green” (se skälen 68 och 71).

([27]) Brev och bilaga I.2 till detta, från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 2600) och brev, och bilaga 18 till detta, från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7551-7552, 7680-7684); se även punkt 44 i meddelandet om invändningar.

([28]) Kontrollbesök hos Interbrew, dokument LVL1 (dok. 37614 8559). Se även punkt 45 i meddelandet om invändningar.

Danone har i sitt svar på invändningarna angivit att det här handlade om ett sammanträde mellan bryggarna och ölhandlarförbundet den 28 januari 1993.

(45) Den 12 mars 1993 informerades Interbrews interimistiske VD om de tidigare kontakterna som en förberedelse inför en middag den 16 mars med en företrädare för Danone (dåförtiden hette företaget BSN) i ett PM från Interbrews Executive Vice-President Core Market Beers Europe ([29]) (vice VD för den europeiska ölmarknaden):

”Ett antal möten har ägt rum mellan [Danones styrelseordförande och verkställande direktör] och [Interbrews tidigare VD]. Resultaten av detta är att möjligheten till närmare samarbete skall undersökas (...). Personligen träffar jag herr [Kronenbourgs styrelseordförande och verkställande direktör, tillika Danones verkställande direktör] ett antal gånger per år inom ramen för Amsterdamgruppen. Ämnet 'samarbete' dyker av och till upp trots att ett antal farliga restriktioner är förknippade med detta. Jag har diskuterat Ert möte den 16 mars med såväl den chef som ansvarar för Frankrike, (...) som den chef som ansvarar för Belgien (...). (...)

3) Strategiskt område:

(...)

Belgien:

Detta är den farligaste delen av Er diskussion. De skulle förmodligen utöka 'samarbetet' i Belgien. [Interbrews tidigare VD] tvingade oss att delta i samtal 'eftersom vi hade behov av en del pengar', men vi är mycket tveksamma om att göra detta eftersom vi vill undvika problem som har att göra med artiklarna 85 och 86 (...). Dessutom har de mer att vinna än vi.

Jag bifogar ett PM där det framgår vad vi hittills har pratat om, men hittills har ingenting konkret gjorts. Vi är mycket tveksamma om att fortsätta dessa diskussioner. Jag tror att vi måste ta ledningen i Belgien och fatta de besluten, de andra följer efter om de är smarta” ([30]).

(46) Det PM som omnämns är det interna PM:et från den 12 mars 1993, daterat den 18 februari 1993 ([31]), och har som ämne ”minskningen av kommersiella investeringar i syfte att på kort, medellång och lång sikt förbättra vår lönsamhet”. Det kodnamn som användes av Interbrew för detta var ”Université de Lille”. ([32]) Den 10 december 1992 och 19 januari 1993 skedde två interna möten hos Interbrew under samma namn ([33]).

(47) PM:et innehåller bland annat följande slutsatser och rekommendationer:

”— Förskjutningen av en del av kostnaderna för att tillhandahålla material för återförsäljningsställen [P.O.S. – Points Of Sale] till återförsäljarna enligt principen 50/50 åtföljd av en prishöjning på glasen (...).

— Reklamkostnaderna skall 1993 helst inte överstiga 300 miljoner belgiska franc om man utgår ifrån att den viktigaste konkurrenten inte lägger ut mer än 140 miljoner belgiska franc. Dessa utgifter avser endast pilsner, NA [No Alcohol] och lättöl. (...)

([29]) Brev, och bilaga 1 till detta, från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7551-7552, 7558-7562). Se även punkt 46 i meddelandet om invändningar.

([30]) Originaltext på engelska: ”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]) Bilaga 1 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7562). Se även punkt 48 i meddelandet om invändningar.

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

([33]) Bilaga I.2 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 2600-2601).

— Andra parametrar som skall studeras: kostnader för installation/underhåll av kranar, prispolicy i detaljhandeln, ny prissättning (...)" ([34])

(48) I slutet av april 1993 mötte Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör varandra i restaurangen Duc d'Arenberg i Bryssel ([35]).

(49) Den 19 augusti 1993 skrev Interbrews nye VD (innan dess Interbrews vice VD för den europeiska ölmarknaden) i ett internt memorandum om "Budgeten 93/94" ([36]): "När det gäller prishöjningen så är 4 % en utmaning. (...) Naturligtvis vill vi att Ni förverkligar de 4 procenten. Säg bara till ifall Ni behöver hjälp för att övertyga Maes" ([37]).

(50) Interbrews VD konsulterar den 2 november grossistdistributören [...] ([...]). En rapport om mötet lämnades internt i ett PM den 3 november 1993 ([38]). I PM:et heter det att:

> "[...] skulle uppskatta ett initiativ från Interbrew att ta kontakt med [...] och [...] [dvs. de tre största belgiska stormarknadskedjorna] för att åstadkomma en gradvis prishöjning på öl och läskedrycker till den nivå som önskas av ITW [dvs. Interbrew]. (...) När en konsensus börjar uppstå, bör man överväga ett sammanträde med alla tre. (...) Jag tycker inte det verkar vara någon dålig idé att bjuda in mig också till [...] toppmöte. Först när de inledande kontakterna har tagits och ett avtal är inom sikte skulle jag blanda in [Alken-Maes]. Maes initiativ i fjol verkade inte genomförbart: a) förtroendet saknades, men också – helt klart – b) var Maes för litet. Det är bara ITW som kan göra det här."

4.3.2.2 Perioden 1994

(51) Sammanfattning

År 1994 utökades kontakterna mellan Interbrew och Danone/Alken-Maes. Danone satte press på Interbrew under ett möte den 11 maj 1994. Om parterna inte kunde enas om den belgiska marknaden skulle Interbrew få svårigheter på den franska marknaden. Fastän Danone inte fick gehör för sitt krav på att 500 000 hektoliter öl skulle överlåtas till Alken-Maes ville Interbrew inte starta något krig och både parterna fortsatte sina nära kontakter med varandra. Under två möten i oktober 1994 förbereddes ett gentlemen's agreement mellan de två bryggerierna genom de för Belgien ansvariga verkställande direktörerna. Interbrew kallade detta gentlemen's agreement för "Université de Lille", trots att det går längre än det projekt med samma namn som gällde en minskning av de kommersiella investeringarna som Interbrews PM den 18 februari 1993 refererar till (se skäl 46). Avtalet bekräftades under ett möte den 9 november 1994 av båda parter. Den 24 november slöts ett avtal inom ramen för samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes om uppdelningen av kunderna.

(52) I början av 1994 bekantade sig Interbrews VD med den nye verkställande direktören för Danones öldivision ([39]). Under den första sammankomsten (de första sammankomsterna), möjligen i Amsterdam, och i vart fall i Danones kontor i Paris, dryftades bl.a. frågan om man skall anta ett visst beteende på marknaden ([40]).

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

([35]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV30 (dok. 37614 00554), brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7554), brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (37614 7878). Se även punkt 50 i meddelandet om invändningar.

([36]) Bilaga 9 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7597). Se även punkt 51 i meddelandet om invändningar.

([37]) Originaltext på engelska: "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]) Bilaga 10 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7599-7600). Se även punkt 52 i meddelandet om invändningar.

([39]) Brevet från Interbrew, och bilaga 1 till detta, av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7478, 7488). Brevet från Interbrew, och bilaga 18 till detta, av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7555, 7683). Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV3 (dok. 37614 8690). Se även punkt 54 i meddelandet om invändningar.

([40]) Originaltext på franska: "Ils ont eu des discussions sur un certain scénario de comportement de marché."

(53) Under en intern diskussion i Interbrew den 5 maj 1994 utvecklade Interbrews VD följande scenario ([41]) i enlighet med vad Danone/Kronenbourg begärt. Interbrew skulle vara tvunget att överlåta 500 000 hektoliter till Alken-Maes (framför allt i detaljhandeln). Om inte skulle Interbrew Frankrike förintas och Interbrew i Belgien skulle attackeras med mycket låga priser ([42]).

(54) Det av Kronenbourg presenterade scenariot diskuteras den 11 maj 1994 av styrelseledamöter för Danone och Interbrew i restaurangen "Le Roy d'Espagne" i Bryssel ([43]), på samma adress som Interbrew har sitt säte (Grand Place/Grote Markt 1, B-1000 Bryssel). Härvid var förmodligen även en representant för Alken-Maes närvarande. Under mötet stod följande på dagordningen ([44]): [Verkställande direktören för Danones öldivision] upprepade sitt krav på att 500 000 hektoliter skulle överlåtas till Alken-Maes under hot om att annars utplåna Interbrew i Frankrike. Han rekommenderade ett förhållande mellan Interbrew och Alken-Maes på den belgiska marknaden som skulle bygga på "avtalen i Frankrike" (...) Den franska mekanismen kan sammanfattas på följande sätt. Heinekens och Kronenbourgs försäljningsdirektörer för detaljhandeln (livsmedel) stämmer mycket regelbundet av med varandra för att kontrollera marknadsandelar och kampanjer respektive för att manipulera priser och villkor. ([45])

(55) Ett dokument från Heineken ([46]) bekräftar Interbrews uppgifter om relationen mellan den belgiska och franska marknaden och förslagen från Kronenbourg/Danone. "För tre år sedan ställde [Danones verkställande direktör för öldivisionen] Interbrew inför valet att överlåta 500 000 hl extra till Maes, i annat fall skulle han svälta ut dem ur Frankrike. Hänvisningar gjordes till den form av samarbete som fanns mellan Heineken och Kronenbourg i Frankrike."

(56) Under ett telefonsamtal mellan Interbrews VD och Danones styrelseordförande och verkställande direktör den 6 juli 1994 diskuterades situationen i Frankrike och Belgien ytterligare ([47]). I ett internt PM den 7 juli 1994 från Interbrews VD står ([48]): "Jag har kommit överens med 'Greens' [= Danone] 'Big Boss' om att inte starta något krig och att försöka vinna tid. Vårt mål är att hitta en lösning som t.ex. ett affärsavtal och att förverkliga samma sak i Belgien. Vi kommer säkert att hålla kontakt." ([49]) Även om detta telefonsamtal enligt Danone avsåg Interbrews kommersiella ansträngningar i Frankrike, bekräftar dokument från Danone ([50]) att det fanns en icke-angreppspakt mellan Interbrew och Danone/Alken-Maes på den belgiska marknaden. Exempelvis finns hänvisningen "juli 1994: fred med [Interbrews VD] nästan undertecknad" ([51]) och "marknadsandelar fredsdomare" ([52]). I samma dokument bekräftades även relationen mellan avtalen på den belgiska och den franska marknaden: "Belgisk fred ↔ regional fred i Frankrike → nationell fred" ([53]).

(57) Den 29 augusti 1994 mötte en styrelseledamot från Interbrew och Alken-Maes verkställande direktör va-

([41]) Brevet från Interbrew, och bilaga 18 till detta, av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7683). Se även punkt 55 i meddelandet om invändningar.

([42]) Originaltext på franska: "[...] 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 och Belgique avec des prix très bas."

([43]) Svar från Interbrew, samt bilaga B.3 till detta, av den 23 december 1999 på kommissionens begäran om upplysningar (dok. 37614 2002, 2039), Bilaga I.2 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02602). Bilaga till brevet från Interbrew av den 19 januari 2000 (dok. 37614 02672-02674). Bilaga 18 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7683). Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV5 och MV8 (37614 8692, 8695). Svar från Danone av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9864-9865). Se även punkt 58 i meddelandet om invändningar.

([44]) Bilaga 18 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7683).

([45]) Originaltext på franska: "[...] 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 och France'. (...) Le mécanisme français se résume à ce que les Directeurs de vente alimentaire (Food) de Heieneken en Kronenbourg se concertent très fréquemment afin de contrôler les parts de marché respectives en manipulant – les promotions, – les prix, – les conditions." Se även punkt 56 i meddelandet om invändningar.

([46]) Bilaga till svaret från Heineken av den 11 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9947). Se även punkt 57 i meddelandet om invändningar.

([47]) Brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7552). Se även punkt 58 i meddelandet om invändningar.

([48]) Bilaga 2 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7564).

([49]) Originaltext på franska: "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 et contact."

([50]) Svar från Danone av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9829-9831, 9943-9944).

([51]) Originaltext på franska: "Juillet 94: quasi signer une paix avec [..]"; se även punkt 60 i meddelandet om invändningar.

([52]) Originaltext på franska: "Parts de Marché juge de paix".

([53]) Originaltext på franska: "Paix Belgique ↔ Paix régionale France → Paix nationale".

randra under en middag ([54]). Representanten för Interbrew säger angående detta möte ([55]): ”Även om hotell- och restaurangbranschen inte behandlades under mötet på Roy d'Espagne, började [...], då han blivit Alken-Maes verkställande direktör i Belgien, att ringa mig med förfrågningar om att vi sinsemellan samordnar vårt beteende för att hålla kontroll på de mycket stora höjningarna av investeringar för att ingå bryggerikontrakt. En del andra samtal fördes, främst per telefon, med [Alken-Maes verkställande direktör]. Han har försökt skapa samrådsrutiner före köp och försäljning av kaféer. Jag vägrade systematiskt. I detta sammanhang har jag ätit middag med [Alken-Maes verkställande direktör] (...). Resultatet av detta blev mitt PM den 5 oktober 1994 till [Interbrews verkställande direktör]. (...) Under middagen höll vi oss till svepande formuleringar. Jag upprepade att de 'franska mekanismerna' inte kan flyttas över till Belgien.” ([56])

(58) I PM:et av den 5 oktober 1994 lämnades inom Interbrew följande rapport om middagen med Alken-Maes verkställande direktör ([57]):

”1. Han inser att situationerna i Frankrike och Belgien skiljer sig mycket åt och vad som låter sig göras i det ena landet är omöjligt i det andra.

2. Han står under mycket stark press från huvudkvarteret att föra en aggressiv policy i Belgien, vilket han befarar kommer att bli kostsamt men inte nödvändigtvis effektivt.

3. Vi enades om att diskussionen i CBB om Arthur D. Littles projekt gällande hotell- och restaurangbranschen år 2000 [se även från och med skäl 129] kan vara ett bra forum för att studera metoder och medel för att minska kostnaderna för affärsverksamhet inom hotell- och restaurangbranschen.

4. Vi har framfört att det är han som blivit aggressiv och att vi, framför allt i detaljhandeln, skulle reagera på hans prisaktioner, men att vi inte skulle ta något initiativ själva. (...)” ([58])

(59) Interbrews nye verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör mötte varandra den 12 oktober 1994 på Sheraton Airport Hotel vid flygplatsen i Bryssel ([59]). I det förberedande PM:et från Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien till Interbrews verkställande direktör för Belgien står ([60]):

”1. 'stoppa de dyra attackerna'

nationella kunder (...)

ytterst svårt att dra en linje, få eller inga regler

den klassiska hotell- och restaurangbranschen (...)

först och främst måste en metod fastställas (...)

alla dimensioner av affärsavtalen bör betraktas:

a. investeringspolicyn

b. rabattsystemet (...)

c. logistiska åtgärder

([54]) Svar, och bilaga B.4 till detta, från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 2002-2003, 2040) och bilaga I.2 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02602).

([55]) Bilaga 18 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7683-7684). Se även punkt 59 i meddelandet om invändningar.

([56]) Originaltext på franska: ”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 et sommes restés à des généralités. J'ai réitéré que les 'mécanismes français' n'étaient pas transposables et Belgique.”

([57]) Bilaga I till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02014). Se även punkt 60 i meddelandet om invändningar.

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

([59]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 2003-2004). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02591). Brev, och bilaga 3 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7478, 7495).

([60]) Bilaga B5 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02041-02043). Se även punkt 62 i meddelandet om invändningar.

2. 'minska de improduktiva utgifterna'

områden: reklam, kraninstallationer, ...

Ett gemensamt tillvägagångssätt i förlängningen av Arthur. Littles studie skulle kunna leda till ett gott utbyte för alla parter. De två viktigaste bryggarna bör kunna diktera lagen och fastställa regler tillsammans med ölhandlarförbundet.

(...)

4. allmänt

— (...) att ingen kontroll kan ske av tillämpningen av ömsesidiga avtal (eller så måste detta ske via en tredje och neutral instans varvid risken är för stor att det den blir känd)

— använda CBB för att nå våra mål förefaller mig behändigare (...)."

(60) I en intern not av den 14 oktober 1994 i ämnet "Université de Lille" rapporterar Interbrews verkställande direktör för Belgien internt om resultaten från mötet den 12 oktober 1994 ([61]): "Bifogat återfinner ni ett dokument från våra vänner liksom den taktik, på en sida, som jag har lagt fram. Den godtas i princip av våra vänner." ([62]) Dokumentet ifråga härrörde från Alken-Maes och ger en bild av den belgiska ölsektorn och möjliga lösningar för de problem som konstaterats där ([63]). I den "taktik på en sida" som lades fram av Interbrews verkställande direktör för Belgien stod bl.a. ([64]):

"3. Gentlemen's agreement:

— Inga offensiver mot exklusiva försäljningsavtal [dvs. hotell- och restaurangbranschens försäljningsställen med vilka ett exklusivt försäljningsavtal slutits]

— Prispositionering detaljhandeln

— Inga systematiska attacker av märken i varandras exklusiva försäljningsavtal

4. Effektivitet/marknadsdynamik

— Minska de improduktiva utgifterna:

— Återförsäljningsställen

— Fattjänster

— Broschyr verksamheter (antal, %-rabatt, (...))

— Investeringar i hotell- och restaurangbranschen (definitioner?!)

5. Strukturella åtgärder

Koncentration av produktionen

Affärspolicy (priser, 20 F,...)" ([65])

(61) Även Danone avvisade detta avtal. I ett internt telefonsamtal hos Danone i slutet av 1999/början av 2000, med anledning av kommissionens kontrollbesök hos Alken-Maes ([66]), åberopades ett "avtal från 1994 om priser i [Alken-Maes verkställande direktörs] namn" ([67]).

(62) I en odaterad anteckning från Interbrews verkställande direktör för Belgien (där ovannämnda ämnen återkommer) finns samtidigt en tågordning ([68]):

"Projektdefinition och gentlemen's agreement 1 november, marknadsdynamik 1 februari, omstrukturering 1 april" ([69]).

(63) Den 18 oktober 1994 ägde ett fortsättningsmöte rum mellan Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör ([70]). Av anteckningar-

([61]) Bilaga B6 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02045).

([62]) Originaltext på engelska: "Enclosed you will find a dokument from our friends as well as the one page approach which I proposed. This was accepted by our friends in terms of principle."

([63]) Bilaga B6 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02046-02059). Se även punkt 63 i meddelandet om invändningar.

([64]) Bilaga B6 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02044).

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

([66]) Bilagorna 18 och 20 till svaret från Danone av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9879-9881, 9888-9890).

([67]) Originaltext på franska: "Accord 94 sur les prix avec le nom de [...]". Se även punkt 63 i meddelandet om invändningar.

([68]) Bilaga B8 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02061). Se även punkt 64 i meddelandet om invändningar.

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

([70]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV26 (dok. 37614 00550), svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02004). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02591). Brev, och bilaga 4 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7478, 7496).

na som gjordes av marknadsföringschefen för hotell- och restaurangbranschen i Belgien framgår att ”Université de Lille” diskuterades även på detta möte ([71]).

(64) I ett internt PM av den 24 oktober 1994 sammanfattade verkställande direktören för Belgien den diskussion som dittills varit med Alken-Maes och vidare föreslog han Interbrews VD ytterligare steg ([72]):

”1. Svar från ’Green’ [här: Alken-Maes] på Interbrews förslag

1.1 Priser

För att fastställa samma pris för pilsner och Kronenbourg ungefär 5 % högre.

1.2 Gentlemen’s agreement:

— begränsat till den klassiska hotell- och restaurangbranschen;

— ej tillämplig på nationella kunder; närvaro av varandras märken i exklusiva försäljningsavtal

1.3 Alla övriga delar: avklarade

1.4 Ytterligare förslag:

(...)

— Bara tillämpa rabatter på nettonettopriser [dvs. priser utan punktskatter, se bl.a. även skälen 96 och 104]

(...)

Liten prishöjning år 1995

(...)” ([73])

(65) Diskussionerna mellan Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör fortsatte den 26 oktober 1994 ([74]). Den 7 november rapporterade verkställande direktören för Belgien följande till Interbrews VD ([75]):

”1. Grundval för alla avtal

Idén accepterad vad gäller respekten för vår respektive nuvarande position på marknaden (...)

2. Program för vinstökning

Basavtal i tre faser:

A. prioritering 1

Fastställa priser i detaljhandeln

Definiera maximirabatter eller premier för kampanjer

Revidera material för återförsäljningställen och kostnader för hotell- och restaurangbranschen

Revidera investeringar i återförsäljningställen.

(...)

B. prioritering 2

Rationalisering av produktionen

C. prioritering 3

Omstrukturera marknaden:

— Prissättning

— Investeringar i hotell- och restaurangbranschen

— krankostnader

— osv.

([71]) Bilaga B7 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02060). Se även punkt 65 i meddelandet om invändningar.

([72]) Bilaga B9 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02062). Se även punkt 66 i meddelandet om invändningar.

([73]) Originaltext på engelska: ”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]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV29 (dok. 37614 00553). Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02004-02005). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02591). Brev, och bilaga 5 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7479, 7497).

([75]) Bilaga B10 till brevet från Interbrew av den 23 december 1999 (dok. 37614 02064-02065). Se även punkt 67 i meddelandet om invändningar.

3. Nästa steg

04/11: 'Green' [här: Alken-Maes] skall titta på programmet med sina överordnade

09/11: möte med respektive försäljningsdirektörer för att:

— bekräfta det allmänna synsättet

— definiera nästa steg för 'prioritering 1' (...)" ([76])

(66) Det möte som utlystes i PM:et av den 7 november 1994 till den 9 november 1994 ägde också rum denna dag. Där närvarade Interbrews verkställande direktör för Belgien, livsmedelsdirektören och marknadsföringschefen för Belgien samt för Alken-Maes, förutom den verkställande direktören också livsmedelschefen och chefen för hotell- och restaurangbranschen ([77]). I ett särskilt dokument behandlades det i PM:et från den 7 november 1994 omnämnda "vinstökningsprogrammet" och här finns också anteckningar ([78]). Dessa anteckningar gjordes måhända under mötet den 9 november 1994 och omtalar bl.a. ett prisavtal i detaljhandeln varvid priset för en back pilsner fastställdes till 275 belgiska franc (omnämnt under första prioriteringen i PM:et av den 7 november 1994) ([79]). Vidare står det noterat att punkterna under "prioritering 3" skall utföras via CBB.

(67) Samtidigt fördes under eller med anledning av detta möte anteckningar, daterade den 9 november 1994, av Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien. Under rubriken "andan" står bl.a. "Kreativ konkurrens – undvika direkta attacker – rikta uppmärksamhet mot andra konkurrenter – samråd". ([80])

(68) I samtal den 24 november 1994 närmade sig Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien och Alken-Maes chef för hotell- och restaurangbranschen varandra vad gäller de kvarvarande tvisterna (när det gäller specifika försäljningsställen) och "project Green" ([81]). I handskrivna noter från eller med anledning av detta möte beskriver Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen det precisa avtalet för den "klassiska hotell- och restaurangbranschen" enligt följande ([82]):

"Enighet nåddes om att försäljningsavtal alltid skall respekteras. Inga nya avtal när kunden har ett kontrakt som löper i ytterligare två år. Detta innebär att det nuvarande bryggeriet först får chansen att få en förlängning. Ingen prospektering efter specialiteter i konkurrenternas exklusiva pilsnerförsäljningsavtal (alla sköter sig själva). Ingen uppmaning till ölhandlare att byta ut specialiteter genom höjda rabatter."

I samma noter lämnar Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen för Belgien samtidigt några kritiska randanmärkningar till avtalen. Han noterar bl.a. att det finns risk för att en "tredje part kan snappa åt sig affären".

4.3.2.3 Perioden 1995

(69) Sammanfattning

År 1995 äger regelbundna konsultationer rum mellan Interbrew och Alken-Maes (och Danone) om genomförandet av de avtal som ingicks 1994. Samtidigt inleddes överläggningar mellan de båda bryggerierna om införandet av ett nytt prissättningssystem för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln ([83]).

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

([77]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02005). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02591). Brev samt bilaga 6 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7479, 7498). Se även punkt 68 i meddelandet om invändningar.

([78]) Bilaga B11 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02066).

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

([80]) Bilaga B14 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02081). Se även punkt 69 i meddelandet om invändningar.

([81]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02006); "Project Green" är precis som "Université de Lille" ett kodnamn som Interbrew använde för samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes. Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01984).

([82]) Bilagorna B15 och B16 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02082-02086). Se även punkt 70 i meddelandet om invändningar.

([83]) Bryggarnas rabattsystem för kunder inom såväl hotell- och restaurangbranschen som livsmedelssektorn.

(70) Den 10 januari 1995 i Roy d'Espagne i Bryssel utvärderades relationerna mellan Interbrew och Alken-Maes av Interbrews verkställande direktör för Belgien och VD samt Danones verkställande direktör för öldivisionen ([84]).

(71) Den 25 januari 1995 och den 10 februari 1995 diskuterade Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör bl.a. läget för "project Green" ([85]).

(72) Den 30 januari 1995 sände Alken-Maes chef för hotell- och restaurangbranschen ett brev till Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen där anbud från Alken-Maes jämfördes med Interbrews. Härvid görs påståendet: "jag måste alltså dra slutsatsen att Interbrew inte menar allvar med att arbeta för att skapa en sund hotell- och restaurangmarknad eftersom andan i det vi regelbundet diskuterat tillsammans, märk väl i närvaro och på uttryckligt initiativ från våra respektive hierarkier, uppenbarligen ignoreras. (...) Jag hade gärna hört Er reaktion i förhoppning att Ni skulle kunna lämna ett klargörande och – framför allt – att en återupprepning i framtiden skulle kunna undvikas. Det bör stå klart att små eller inga resultat kan förväntas av våra diskussioner inom CBB-arbetsgrupperna ifall det redan nu framgår att vi bilateralt inte kan besluta om någon vettig hållning ute på fältet." ([86])

(73) Förhållandena och avtalen på marknaden togs åter upp under ett möte den 18 april 1995 i Leuven. Närvarande var Interbrews verkställande direktör för Belgien, marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien och livsmedelsdirektör samt Alken-Maes verkställande direktör, chef för hotell- och restaurangbranschen och livsmedelschef ([87]). I ett förberedande dokument utarbetat av Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien den 14 april 1995 behandlades de relevanta områdena, målen och medlen ([88]):

"Område 1	förpliktande kontrakt
Mål	behålla det belgiska 'systemet'
Medel	respekt av förpliktande kontrakt
	(...)
	begäran om information vid tvivelsmål
Område 2	nationella kunder
Mål	undvika en upptrappning av 'uppoffringar'
Medel	respekt för löpande avtal
	inga attacker på ömsesidiga kunder
	samordning av nya kunder
Område 3	nya affärer
Mål	att bemästra 'cost of doing business'
Medel	direkt kontakt vid varje fall av övervärdering/överinvestering gemensamt språk vid beräkning av kostnaderna och fastställandet av ett tak
Område 4	konkurrens
Mål	koncentrera attackerna på de andra konkurrenterna

([84]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02006). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (37614 02592). Brev, och bilaga 9 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7479, 7501). Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV1 (dok. 37614 8688). Bilaga 24 till svaret från Danone av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9903-9904). Se även punkt 72 i meddelandet om invändningar.

([85]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV21 (dok. 37614 00545). Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02006-02007). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 1999 (dok. 37614 02592). Interbrews brev och bilagorna 10 och 12 av den 8 februari 2000 (37614 7479-7480, 7502, 7504). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (37614 7880). Se även punkt 73 i meddelandet om invändningar.

([86]) Bilaga 14 till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7609-7612). Se även punkt 74 i meddelandet om invändningar.

([87]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (37614 02007-02008). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02593). Brev, och bilaga 15 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7580-7481, 7507).

([88]) Bilaga B20 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02094). Se även punkt 75 i meddelandet om invändningar.

Medel	utbyte av affärsinformation
	stimulera teamen (premier!)" ([89]).

Av anteckningar från detta sammanträde framgår bl.a. att man diskuterade ett tak på [...] för (investerings-)kostnader per hektoliter. Interbrew och Alken-Maes diskuterade även läget för "Vision 2000"-projektet i CBB (om detta projekt från och med skäl 128) ([90]).

(74) Under ett internt möte med Alken-Maes den 15 maj 1995 meddelade Alken-Maes controller att Interbrew kommer att lansera sina nya priser den 1 januari 1996 och lämnade en del detaljer kring detta. Samtidigt meddelade han att Interbrew önskade ta kontakt med Alken-Maes i detta ärende och att ett sammanträde planerats till den 18 maj. Syftet var uppenbarligen att nå fram till "samma inriktning" ([91]). Alken-Maes beslutade därpå att snabba på sin egen prisstudie och en aktionsplan sändes den 16 maj 1995 till ett antal ledamöter i Alken-Maes styrelse ([92]).

(75) Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör möttes den 18 maj ([93]).

(76) Under en intern presentation av prisstudien hos Alken-Maes den 12 juni 1995 meddelades med avseende på Interbrews nya prissystem att: "man tillsammans senare skall titta på de exakta effekterna (IB-AM)" och "Alken-Maes måste även vara klar med den första fasen den 1/1 1996". Som ett av villkoren vid ett förverkligande den 1 januari 1996 anges "att vara mer eller mindre på samma våglängd som IB" ([94]).

(77) Nästa sammankomst mellan Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör ägde rum på Interbrews kontor den 30 juni 1995 ([95]). Den 4 juli 1995 samtalade Interbrews VD per telefon med Danones verkställande direktör för öldivisionen. Av det förberedande PM:et från Interbrews Executive Vice-President Western Europe (vice VD för Västeuropa) och av redogörelsen från Interbrews VD över detta samtal står det klart att Interbrew anser sig ha följt sina avtal i Belgien ([96]): "Vi har respekterat våra avtal i Belgien (...)." ([97])

(78) I ett internt PM (utan bilaga) från den 12 juli 1995 i ämnet "Prissättning – logistik" förklarade Interbrews verkställande direktör för Belgien: "Jag tror att det kan vara nyttigt att diskutera dessa priser med A-M. När skulle det gå? Möte bestämt till den 30/8." ([98])

(79) Den 28 augusti 1995 sände Interbrews nye verkställande direktör för Belgien (dessförinnan verksam som livsmedelsdirektör för Interbrew) ett brev med följande lydelse till Alken-Maes verkställande direktör ([99]): "Jag tackar Er och Era medarbetare för de tecken på sympati som jag mottagit med anledning av min anställning som verkställande direktör för Belgien. Precis som Ni arbetade under optimalt samförstånd med [Interbrews tidigare verkställande direktör för Belgien] ser jag likaså fram emot att fortsätta detta i samma anda med Er. Möjlighe-

([89]) Originaltext på franska: "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: Eviter l'escalade des 'sacrifices', Moyens: Respect des accords en cours, Pas d'attaque des clients mutuels, Concertation pour les nouveaux. 3. Domaine: Les nouvelles affaires, Objectif: Contenir le 'cost of doing business', Moyens: Contact direct pour tous les cas de surévaluation/surinvestissement, Language commun en matière de calcul de coût et fixation d'un plafond. 4. Domaine: La concurrence, Objectif: Concentrer l'attaque sur les autres concurrents, Moyens: Echange d'informations commerciales, Stimulation des équipes (primes!)".

([90]) Bilaga B19 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02091-02093).

([91]) Bilaga 39 till brevet från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 8497).

([92]) Brev, och bilaga 39 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7881, 8495-8501). Se även punkt 76 i meddelandet om invändningar.

([93]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV23 (dok. 37614 00547). Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02008). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02593). Brev, och bilaga 16 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7481, 7508). Se även punkt 77 i meddelandet om invändningar.

([94]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV15 (dok. 37614 00519-00527). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7881). Se även punkt 78 i meddelandet om invändningar.

([95]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV24 (dok. 37614 00548). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02593). Brev, och bilaga 17 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7481, 7509). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7881).

([96]) Brev, och bilagorna L-15 och L-16 till detta, från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 8970, 9046-9051); se även punkt 79 i meddelandet om invändningar.

([97]) Originaltext på engelska: "We have respected our deal in Belgium (...)".

([98]) Bilaga 18 till brevet från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7510). Se även punkt 80 i meddelandet om invändningar.

([99]) Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV22 (dok. 37614 8919). Se även punkt 81 i meddelandet om invändningar.

terna till en win/win-situation är mer än tillräckliga, antingen direkt eller via ett professionellt CBB och god kommunikation borgar för framgångar. Vi ses den 1 september."

(80) Det var alltså inte den 30 augusti utan den 1 september 1995 som sammanträdet ägde rum mellan Interbrews f.d. verkställande direktör för Belgien (i augusti utnämnd till Interbrews Chief Operating Officer Europe/Asia Pacific/Africa (verkställande direktör för Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika), Interbrews nye verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör ([100]). Under mötet "togs de exakta effekterna (...) upp" ([101])(se skäl 79). Tre dagar senare lämnade verkställande direktören för Alken-Maes en intern redogörelse av sammanträdet till Alken-Maes controller ([102]).

(81) Det var vid denna tid som bryggarna konfronterades av en begäran från det belgiska distributörsförbundet ("FEDIS"). FEDIS begärde för sina medlemmar (detaljhandelskedjorna) en ersättning per sorterad back tomglas (sorteringsersättning) ([103]).

(82) Den 26 oktober 1995 samordnade representanter för Alken-Maes och Interbrew sinsemellan sitt svar på FEDIS begäran. På detta sammanträde närvarade Interbrews nya livsmedelsdirektör och faktureringschef samt Alken-Maes marknadsföringschef och controller. Enligt Interbrew förde Alken-Maes och Interbrew å CBB:s vägnar diskussioner med FEDIS om sorteringsersättningen och hade i sammanhanget även överläggningar sinsemellan i detta ämne. Av anteckningarna från en närvarande Alken-Maes medarbetare framgår emellertid att det inte var fråga om någon sammankomst inom ramen för CBB, eftersom det noteras att man bör närma sig vissa åtgärder via CBB ([104]). Dessutom har Alken-Maes erkänt att det var fråga om en samordning med Interbrew ([105]).

Den 31 oktober ägde en ytterligare sammankomst rum mellan Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör ([106]).

4.3.2.4 Perioden 1996

(83) Sammanfattning

År 1996 skedde intensiva överläggningar mellan bryggerierna om prissättningen. Båda bryggerierna ville ha ett nytt system. Parterna talade om strukturen på den nya prissättningen och inriktningen på rabatterna.

(84) Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör samtalade den 10 januari 1996 ytterligare om prissättningen ([107]). Alken-Maes har förklarat följande i detta ämne ([108]):

"Vid sin återkomst klarlade [Alken-Maes verkställande direktör] Interbrews position vad gäller prispolicyn för [Alken-Maes controller]. [Alken-Maes controller] noterar att 'det måste finnas ett principavtal den 10 februari 1996'. I ett PM från [Alken-Maes verkställande direktör], noterar han att prisstudien måste omfatta tre dimensioner; en logistisk, en rent prismässig och en affärsmässig. Ett PM från [Alken-Maes controller] lägger upp en handlingsplan inom Alken-Maes och identifierar vissa arbetstagares ansvarsområden gällande varje aspekt av studien för att snabbt kunna reagera på Interbrews initiativ. Samtidigt beslutas att (...) införa Alken-Maes nya prissättning tidigast den 1 januari 1998 på basis av kundbeteendet år 1997.

([100]) Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02008). Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02593). Brev, och bilaga 19 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 7481, 7511).

([101]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV14 (dok. 37614 00494-00502).

([102]) Bilaga 29 till svaret från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01937-01939). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7881-7882). Se även punkt 82 i meddelandet om invändningar.

([103]) Vad gäller storleken på denna sorteringsersättning skiljer sig de berörda företagens uppgifter åt [...] (Haacht) till [...] (Danone).

([104]) Brev, och bilaga 40 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7882, 8502-8504).

([105]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7882): Originaltext på franska: "Les 26 et 31 octobre, des répresentants d'Interbrew et d'Alken-Maes se rencontrent pour apporter une réponse concerteé à la demande de la FEDIS".

([106]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV25 (dok. 37614 00549). Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02009). Se även punkt 84 i meddelandet om invändningar.

([107]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV19 (dok. 37614 00543). Bilagorna 31 och 32 till svaret från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01942-01952). Svar från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02009).

([108]) Brev, och bilaga 41 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7882, 8506-8507) med hänvisningar till följande dokument: bilagorna 31 och 32 i svaret från Alken-Maes av den 10 december 1999 (dok. 37614 01942-01952), kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW12, MV3, MV4 och MV13 (dok. 37614 00121-00130, 00385, 00386-00403, 00472-00493).

Ett andra möte ägde utan tvivel rum mellan [Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör] i januari eller februari. Anteckningar av [Alken-Maes verkställande direktör] sammanfattar Interbrews position i fråga om prisstruktur, rabatter och logistik. I ett PM från den 15 februari sammanfattar konsulten Martichoux ett samtal med [Alken-Maes verkställande direktör] med avseende på framstegen med prissättningsstudien vid Interbrew.

Den 1 mars presenterar Martichoux sin studie för Alken-Maes och anmäler att ett avtal med Interbrew är möjligt med avseende på prisstrukturen och tidtabellen. Samtidigt preciseras i presentations-PM:et att ett avtal med Interbrew skall förenkla införandet av ett framtida system. Denna presentation följs av en andra den 15 och 16 april 1996."[Alken-Maes verkställande direktör] erfar att Interbrew skall införa sitt nya system per den 1 januari 1997. [Alken-Maes verkställande direktör] bad [Alken-Maes controller] att snabba på genomförandet av det nya systemet för att på så vis kunna införa det samma datum ([109]).

(85) Det andra mötet mellan Interbrews verkställande direktör för Belgien och Alken-Maes verkställande direktör som Alken-Maes hänvisar till (se punkt 84) är eventuellt sammanträdet den 29 februari 1996 i Leuven. Även Interbrews VD för Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika närvarade vid detta sammanträde ([110]). Den 28 februari 1996, dagen före detta möte, refererade den sistnämnde i ett telefonsamtal med Heinekens styrelseordförande ([111]) ännu uttryckligen till förekomsten av ett "icke-angreppsavtal i Belgien" ([112]).

(86) Nästa sammanträde i prissättningsfrågan ägde rum den 24 april 1996. Närvarande var Interbrews verkställande direktör för Belgien och livsmedelsdirektör samt Alken-Maes verkställande direktör och controller ([113]). Alken-Maes förklarade med avseende på detta sammanträde ([114]):

"Under detta möte diskuterade deltagarna förtjänsterna med ett 'hierarkiskt pris', en mer transparent rabattpolicy samt de logistiska aspekterna av den nya prissättningen. Alken-Maes föreföll förespråka ett öppet logistiskt pris, medan Interbrew inte ville tillämpa ett transparent pris för alla sina kunder. I protokollet från mötet, som utarbetades av [Alken-Maes controller], anges att de två konkurrenterna ansåg att den 'juridiska aspekten' måste undersökas för den händelse de 'skulle börja tillsammans' den 1 januari 1997 och ifall de två systemen 'skulle likna varandra för mycket'. Ett internt dokument från Alken-Maes den 6 maj med avseende på den nya prisstrukturen refererar likaså till diskussionerna med Interbrew.

Den 7 maj ger [Alken-Maes verkställande direktör] [Alken-Maes controller] i uppdrag att ta kontakt med [Interbrews livsmedelsdirektör] till följd av ett avtal mellan [Alken-Maes verkställande direktör] och [Interbrews verkställande direktör för Belgien], på vars grundval den sistnämnde inbjudit Alken-Maes att få information om dess [dvs. Interbrews] pris.

([109]) Originaltext på franska: "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 [...] et janvier ou et février. Des notes manuscrites de Monsieur [...] résument la position d'Interbrew concernant la structure des prix, les ristournes et la logistique. Dans une note du 15 février, le consultant Martichoux résume une conversation avec Monsieur [...] concernant l'avancement de l'étude tarifaire chez Interbrew. Le 1er mars, Martichoux présente son étude à Alken-Maes, dans laquelle il est noté qu'un accord avec Interbrew est possible sur la structure des prix et sur le calendrier. La note de présentation précise aussi qu'un accord avec Interbrew facilitera la mise en place du futur système. Cette présentation est suivie d'une autre les 15 et 16 avril 1996. Monsieur [...] apprend qu'Interbrew introduirait sa nouvelle tarification le 1er janvier 1997. Monsieur [...] demande à Monsieur [...] d'accélérer la mise en place d'un nouveau système de tarification afin de pouvoir l'introduire à la même date". Se även punkt 86 i meddelandet om invändningar.

([110]) Brev, och bilaga 25 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7483, 7518). Se även punkt 87 i meddelandet om invändningar.

([111]) Bilaga till svaret från Heineken av den 11 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9946).

([112]) Originaltext på engelska: "Non-war agreement in Belgium".

([113]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW11, MV5 och FK2-13 (dok. 37614 00117-00120, 00404-00407, 00557-00563). Svar, och bilagorna 33 och 34 till detta, från Alken-Maes av den 10 december 1999 (dok. 37614 01391, 01953-01965). Svar Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02009), bilagorna I.4 och I.5 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02613, 02617).

([114]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7882-7883).

[Alken-Maes verkställande direktör] påpekar även för [Alken-Maes controller] att han måste analysera Interbrews system och att hjälpen från Martichoux inte längre är nödvändig eftersom han kommer att använda 'samma ram' och kommer att grunda sig på Interbrews system" ([115]).

(87) I protokollen från mötet, som de uppställdes av Alken-Maes (se skäl 86) ([116]), framgår att det nya pris som Interbrew ville tillämpa är uppbyggt av tre element (rabattyper): en logistisk, en volymmässig och en individuell (beroende på den individuella kunden). Därvid visade det sig finnas enighet mellan parterna om ett antal principer som t.ex. att rabatten måste hänga samman med volymen och att inköpspriset för hotell- och restaurangbranschen alltid måste vara detsamma eller lägre [...] (rabatten alltid [...] % högre). Vidare diskuterades uppdelningen av specialölsorterna i kategorier (var och en med sin egen rabatt i stället för en allmän rabatt för alla försålda specialölsorterna). Danone framhöll i sitt svar på meddelandet om invändningar att det är en verklighet på marknaden att inköpspriset för ölhandlarna alltid måste vara [...] % lägre än inköpspriserna för detaljhandeln, på grund av de extra tjänster som ölhandlarna levererar till utskänkningslokalerna. Interbrew påpekade härvidlag i sitt svar på meddelandet om invändningar att principen bestod i att inköpspriset för ölhandlarna alltid måste vara detsamma eller lägre [...]. [...].

(88) Det ovan beskrivna avtalet mellan Interbrew och Alken-Maes var en följd av sammankomsten den 30 maj 1996 mellan Interbrews livsmedelsdirektör och Alken-Maes controller i Mechelen ([117]). Under denna sammankomst diskuterades ytterligare de redan tidigare omtalade prissättningselementen och det sätt på vilket kunderna skall informeras ([118]). [...].

(89) Ett antal dokument måste tidsplaceras till perioden mellan sammanträdet den 30 maj 1996 och det påföljande (dokumenterade) sammanträdet den 29 juli 1996. Alken-Maes har vad gäller dessa dokument förklarat följande ([119]):

"Den 11 juni skriver Interbrew till alla sina kunder, bl.a. Alken-Maes, för att tillkännage de nya allmänna villkoren och den nya prissättningen från den 1 januari 1997. Ett presentations-PM från Martichoux den 26 juni åberopar kontakterna mellan Alken-Maes och Interbrew och analyserar vilken hållning Alken-Maes måste inta med tanke på Interbrews nya villkor. Ett internt PM från Alken-Maes den 3 juli 1996, utarbetat av [Alken-Maes marknadsföringschef] och som avser fördelarna med leverans- respektive avhämtningsprissättning, åberopar en kommentar från [Interbrews livsmedelsdirektör] om Interbrews nya prissättning. Den 5 juli ger Martichoux en presentation för Alken-Maes om möjligheten att införa ett avhämtningspris. (...) Den 25 juli beslutar Alken-Maes att inte införa något grundavhämtningspris sedan Interbrew blåst av denna idé" ([120]).

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

([116]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW11 (dok. 37614 00117-00120). Se även punkt 89 i meddelandet om invändningar.

([117]) Svar, och bilagorna 35 och 36 till detta, från Alken-Maes av den 10 december på begäran om upplysningar (dok. 37614 01391, 01966-01971). Svar från Interbrew av den 23 december på begäran om upplysningar (dok. 37614 02010), bilagorna I.4 och I.5 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614, 02613, 02617). Se även punkt 90 i meddelandet om invändningar.

([118]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW17, 3PS2 och MV7 (dok. 37614 00145-00147, 00354-00356, 00410-00412). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7883).

([119]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7883-7884) med hänvisningar till följande dokument. Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AVW36 (dok. 37614 00235-00241), MV8 t.o.m. MV11 (00413-00459).

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

(90) I mötet den 29 juli 1996 deltog Interbrews livsmedelsdirektör och Alken-Maes verkställande direktör, marknadsföringschef och controller ([121]). Av Alken-Maes anteckningar från mötet framgår att inte endast det tidigare omnämnda förslaget till rabattstruktur diskuterades. En övergångsordning vid införandet av nya villkor diskuterades: ”garantin: (...) måste vara samma belopp år 1997 som 1996 (i absoluta tal)” ([122]).

(91) Den 19 september 1996 beslutade Alken-Maes att införa sitt nya logistiska system den 1 juli 1997. Den 27 november 1996 beslutade Alken-Maes att förklara sitt nya system med hjälp av presentationer som arrangerades med hjälp av Martichoux. Med anledning av mötet den 19 september tog Alken-Maes controller den 9 december 1996 telefonledes kontakt med Interbrews livsmedelsdirektör angående ett antal av Alken-Maes frågor gällande prisstudien ([123]).

(92) Den 11 oktober 1996 sände Interbrews VD för Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika ett fax till en medlem av en av de familjer som äger aktierna i Interbrew. Ämnet i faxet var bl.a. de dagliga relationerna med Danone/Kronenbourg/Alken-Maes: ([124])”Vi har nu sedan ett år talat om konstruktiv konkurrens i Belgien. I grunden har ingenting hänt. Och förmodligen är ansvaret för detta delat. Vi kommer att försöka att börja om denna process i nästa vecka.” ([125])

4.3.2.5 Perioden 1997

(93) Sammanfattning

År 1997 föreföll intensiteten i kontakterna att avta, förmodligen också för att Interbrew infört sin nya prissättning den 1 januari. Slutligen startade Alken-Maes, i motsats till vad som tidigare varit meningen, lite senare med sin nya prissättning än Interbrew.

(94) Interbrews nya prissättning trädde i kraft den 1 januari 1997 ([126]).

(95) Interbrews VD för Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika och verkställande direktör för Belgien sammanträdde den 17 april 1997 i Paris med Danones verkställande direktör för öldivisionen och Alken-Maes verkställande direktör ([127]).

(96) Interbrews dåvarande verkställande direktör förklarade beträffande sammanträdet den 17 april bl.a. följande ([128]):

> ”Det arrangerades sammanträden på toppnivå (...) där jag inte var närvarande. Efteråt hade vi ’instruktionssammanträden’ som vi endast deltog i (administrativa chefer och chefer för livsmedelssidan samt hotell- och restaurangbranschen), sedan sammanträdena på högre nivå hade ägt rum. (...) Sammanträdet den 17/4 1997 i Paris är endast ett av instruktionsmötena med Danone ([Danones verkställande direktör för öldivisionen] var där för Danones räkning). Vi (’Belgien’ och ’Frankrike’, men var och en för sig) måste rapportera samverkansvinsterna. På detta sammanträde gick vi igenom P & L (Profit & Loss) post för post och vi undersökte systematiskt hur kostnaderna kan sänkas och lönsamheten höjas. Temana var: 1) produktion, 2) gemensamma distributionsplattformer, 3) rabatter på priset före eller efter punktskatter (detta var även ett CBB-ämne), (4) marknadsföring och investeringar i reklam (’share of voice’), (5) tillväxt av ölmarknaden och metoder för ökningarna av volymerna, (...)”.

([121]) Svar, och bilagorna 37 och 38 till detta, från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01373, 01383, 01972-01975). Brev, och bilaga 42 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7884, 8509-8513). Se även punkt 92 i meddelandet om invändningar.

([122]) Bilaga 42 till brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 8512).

([123]) Brev, och bilagorna 42 och 44 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7884, 8513, 8528-8530) med hänvisning till följande dokument: Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW19 (dok. 37614 00150-00153) och dokument MV17 (dok. 37614 00532-00541). Se även punkt 93 i meddelandet om invändningar.

([124]) Kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV18 (dok. 37614 8844-8845). Se även punkt 94 i meddelandet om invändningar.

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

([126]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7884).

([127]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument DvE6 (dok. 37614 00271). Svar, och bilaga B25 till detta, från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02010-02011, 02115). Bilagorna I.1 och I.4 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02595, 02613). Bilaga 10 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7443). Brev, och bilaga 32 till detta, från Interbrew av den 8 februari 2000 (dok. 37614 7484, 7525), brev, och bilaga 7 till detta, från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 7553, 7589-7592), brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7884). Bilaga 22 till svaret från Danone av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 9896-9898). Se även punkt 97 i meddelandet om invändningar.

([128]) Bilaga I.4 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02609-02614). Bilaga 10 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7442-7447). Se även punkt 98 i meddelandet om invändningar.

(97) Ett internt PM från Alken-Maes av den 25 juni 1997 redogör för den faktiska tillämpningen av de priser som Interbrew infört den 1 januari 1997 och de konstaterade avvikelserna från dessa ([129]).

(98) I ett andra internt PM från den 4 augusti 1997 utvärderade Alken-Maes situationen och hänvisade till de möjliga problemen med belgiska ölhandlarförbundet ifall detta skulle övergå till att införa den nya prissättningen ([130]).

(99) I en skrivelse av den 1 september 1997 bad Interbrew om medverkan från sina kunder i en utvärdering av företagets nya prissättning ([131]).

(100) I oktober 1997 beslutade Alken-Maes om att införa ett nytt logistiskt pris. Fram till november 1997 utförde Alken-Maes simulationer för den nya logistiska och kommersiella prissättningen ([132]). Alken-Maes controller förklarade att samarbetet med Interbrew stoppades detta datum (november 1997) ([133]).

4.3.2.6 Perioden 1998

(101) Sammanfattning

I början av 1998 ägde en sammankomst rum mellan Interbrew och Alken-Maes där man gör upp ett bokslut efter ett antal års samarbete. Härvid anger man specifikt vad som uppnåtts efter gentlemen's agreement i oktober 1994. Efter denna sammankomst tycks samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes upphöra.

(102) Den 1 januari 1998 införde Alken-Maes sitt nya logistiska pris. Från den 1 januari 1999 började Alken-Maes med sitt nya kommersiella pris ([134]).

(103) Den 28 januari 1998 mötte Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen Belgien och Alken-Maes nye kommersielle direktör varandra i Anderlecht. Samtalen gällde en historik över relationerna mellan Interbrew och Alken-Maes ([135]). Möjligen var också Interbrews verkställande direktör för Belgien och livsmedelsdirektör närvarande här ([136]).

(104) Anteckningarna från Interbrews marknadsföringschef för Belgien om detta samtal lyder som följer ([137]):

"1. Ämnen

1. Organisering av samrådet

2. Aktuella ärenden

hotell- och restaurangbranschen (...)

livsmedel Limburg

priser burkar

3. Allmänna frågor

2. Retroaktivitet 12 oktober 1994

— stoppa de dyra attackerna

— sänka improduktiva utgifter

— stimulera ölkonsumtionen

vad som förverkligats:

• rabatter på nettopunktskatter

• PKB-anpassning [dvs. reklamkreditkupong, se även punkt 147]

reglering av gamla motsättningar

prissättning

gemensamma frågor

([129]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument 2PS2 (37614 00318-00320). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7884-7885).

([130]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument 2PS1 (37614 00316-00317). Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7885).

([131]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument AvW25 (dok. 37614 00208-00212), brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7885).

([132]) Med logistisk prissättning menas att en del av prissättningen bestäms genom kundernas "logistiska beteende" och är relaterat till av bryggeriets kostnader som sammanhänger med detta beteende, exempelvis många små eller ett par stora beställningar. Kommersiell prissättning avser all övrig prissättning.

([133]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7885); se även punkt 102 i meddelandet om invändningar.

([134]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7885).

([135]) Svar, och bilaga II till detta, från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02011, 02015-02016), bilaga I.3 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02607-02608).

([136]) Bilaga 21 till svaret från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01859), bilaga 12 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7452); se även punkt 105 i meddelandet om invändningar.

([137]) Bilaga II till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02015-02016); se även punkt 106 i meddelandet om invändningar.

- underhåll av kranar

respekt av ömsesidiga exklusiva försäljningsavtal

nonaggressionspakt

- standardisering av förpackningar

vad som ej förverkligats

- reglering av investeringarna
- deltagande av andra aktörer
- utereklam

mål för hotell- och restaurangbranschen

'respekt för exklusiva försäljningsavtal och leveransrättigheter

reglering av investeringar

hållning/åtgärder i förhållande till de små bryggarnas praxis och legotillverkningsmetoder (...)' ([138])

3. samråd hotell- och restaurangbranschen

— 3 gånger per år formella överläggningar med dagordning

— direktkontakt i fråga om svåra ärenden och konkurrens om nationella kunder (...)".

(105) Den person som vi denna tid var Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen Belgien förklarade ([139]):

"dokumentet daterat den 28/1 1998 är mina anteckningar från ett möte (...) med [...], AM:s nye marknadsföringschef (hotell- och restaurangbranschen och livsmedel). Han visste uppenbarligen ingenting om vad som förevarit. Jag har därefter inte haft någon som helst kontakt mer med AM och detta sammanträde ledde inte till någonting. Varken AM eller vi utsattes ännu 1998 för något tryck uppifrån och ingenting mer hände alltså."

Den som å Alken-Maes vägnar deltog i diskussionen skriver ([140]):

"Som Ni vet har jag alltid varit försiktig och skeptisk gentemot Alken-Maes största konkurrenter. De citerade samtalen ledde för övrigt inte till några konkreta resultat."

4.3.3 *Beskrivning av sakförhållandena – kompletterande klargöranden*

(106) Förutom de sakförhållanden som kan vara direkt relaterade till vissa möten eller händelser har både Interbrew, och ett antal (tidigare) medarbetare i Interbrew som spelat en viktig roll, och Alken-Maes lämnat mer allmänna förklaringar om vad som hände under perioden 1992–1998.

4.3.3.1 Individuella klargöranden

(107) Interbrews verkställande direktör för Belgien, senare VD för "Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika förklarade" ([141]):

"Vi hade verkligen regelbundna kontakter och möten mellan ITW och AM/Kronenbourg/Danone. ITW:s uppläggning var att skapa goodwill för Danone med tanke på en fusion och/eller ett övertagande av företagets ölverksamhet. Strategin byggde på samtal, många samtal och överenskommelser om åtgärder med vilka gemensamma värden kan skapas.

(...)

Åtgärder för att begränsa aggressiviteten/kostnadsexplosionen ('Université de Lille')

Initiativet kom från AM och alltså från Danone. Man ville ha en viss balans i Belgien med Frankrike där ITW var mycket svagt. Det var uppenbart en utpressning mot Frankrike. Vi fruktade repressalier i Frankrike. Därför ville vi även strukturellt skära av 'länken' med Frankrike genom att lösgöra AM från Danone. Temat var: vilka åtgärder kan vi vidta för att gemensamt begränsa kostnadsexplosionen:

— Investeringar i kaféer

— Kampanjer på livsmedelssidan.

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

([139]) Bilaga I.3 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02607-02608); se även punkt 107 i meddelandet om invändningar.

([140]) Bilaga 21 van svar Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01859); se även punkt 107 i meddelandet om invändningar.

([141]) Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02586-02590); se även punkt 109 i meddelandet om invändningar.

Detta följdes upp av de kommersiella avdelningarna, var och en med sin motpol. Vi träffades varannan månad för att diskutera hur det gick med ärendena.

Vi noterade mycket få resultat.

För hotell- och restaurangbranschen fanns avtal om 'national accounts' och om begränsningar av investeringar, men [marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen för Belgien] lyckades aldrig genomföra dem (...).

På livsmedelssidan fastställdes priser ([Interbrews livsmedelsdirektör, senare verkställande direktör för Belgien] med [Alken-Maes marknadsföringschef]) men inte heller dessa avtal efterlevdes (...).

Prissättningen har jag inte följt upp personligen. Jag vet att överläggningar ägt rum. Meningen var att vid något tillfälle göra detta tillsammans med AM, men de var inte redo. ITW genomförde den då och AM följde efter. (...)".

(108) Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien förklarade ([142]):

"Beteckningen 'Université de Lille' stod ursprungligen för ett marknadsbeteende som innebar att vi måste uppföra oss som 'gentlemen'. Konkurrera men inte överdriva. Långt senare blev betydelsen att balansera marknadsförhållandena i Belgien med vad som hände i Frankrike.".

(109) Interbrews livsmedelsdirektör, senare verkställande direktör för Belgien förklarade ([143]):

"Vi har uppnått mycket på livsmedelssidan, mycket mer än i hotell- och restaurangbranschen där faktiskt lite eller ingenting hänt.

På livsmedelssidan fanns avtal om:

— Rabatter vid kampanjer riktade till konsumenterna (t.ex. 5+1 gratis)

— Marknadsföringsfrågor (t.ex. kupongvärde vid evenemang)

— Reklambroschyrfrekvenser (t.ex. maximalt 10 broschyrer för ölbackar hos GIB).

[Alken-Maes marknadsföringschef] såg gärna en standardisering av förpackningarna (tillsammans ansvariga för standardiseringsprojektet på CBB).

Detta hindrade inte att vi samtidigt var mycket prisaggressiva och att det även, framför allt från och med 1994, fanns häftig konkurrens. Nielsenstatistiken kan bevisa detta. (...)"

Och som svar på en begäran om närmare klargöranden preciserar han ([144]):

"Under perioden (våren 1996) (...) sökte vi efter eventuella bättre användningar för våra kommersiella medel för att få vår ölvolym att växa igen.

Konkreta avtal:

— Vid marknadsföring av 'multipack' (ex. 6 flaskor i en förpackning) begränsar vi oss till en 5+1 gratis i stället för 4+2[...]. För specialöl var minimum 3+1 (4-pack)

— Vid evenemang och avsmakning av våra produkter i de olika stormarknaderna under veckosluten (invigningar, jubileer) skulle vi inskränka oss till att ge en priskupong på 30 belgiska franc (= avdrag i kassan) (...)

— I samma anda bestämdes det också om bättre disciplin vid investeringar i reklambroschyrinlägg i distributionsbroschyrer och ett lägsta kampanjbroschyrpris (inte hyllpriser) (...).[...]. Dessutom eftersträvar vi att inte låta de redan aggressiva kampanjbroschyrpriserna (till 249

([142]) Bilaga I.3 till brevet från Interbrew av den 14 januari 1999 (dok. 37614 02605-02608); se även punkt 110 i meddelandet om invändningar.

([143]) Bilaga I.4 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02610-02614); se även punkt 111 i meddelandet om invändningar.

([144]) Bilaga 10 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7443-7447); se även punkt 111 i meddelandet om invändningar.

belgiska franc för Maes) sjunka ytterligare och efter att få ett lägsta kampanjbroschyrpris från våra kunder."

(110) Interbrews livsmedelsdirektör, tidigare verksam inom direktdistribution för Belgien förklarade ([145]):

"Jag fick veta att det pågick regelbundna samtal med Alken-Maes och att man ringde varandra med jämna mellanrum. På min fråga om detta var helt lagligt, hävdades det av [Interbrews verkställande direktör för Belgien] att det inte var något problem. Dessutom fick jag höra att det låg inom ramen för en bredare belgisk-fransk historia (...)."

Som svar på en begäran om närmare klarlägganden tillägger han under rubriken "Samordnad detaljhandelsplan vad gäller kampanjfrekvensen" ([146]):

"Såsom jag förklarat tidigare handlade det här om broschyrfrekvens (dvs. antal broschyrer per period), priskampanjer och antal reklamprodukter. Så vitt jag minns och enligt vad jag visste, var ämnet 1996 kampanjpriser. År 1997 var ämnet antalet broschyrer, prisnivåer och reklamprodukter.".

4.3.3.2 Allmänna klargöranden

(111) Interbrew har medgivit att följande praxis förekom ([147]):

"Ömsesidig samordning med BSN (senare Danone) och/eller Kronenbourg av konkurrensbeteende och samarbete på den belgiska marknaden från ungefär mars 1993 till januari 1998 (...) inklusive:

— Samordnade åtgärder inom hotell- och restaurangbranschen (minskning improduktiva investeringar, minskning av reklamutgifter, krantjänster etc.).

— Respekt för parternas respektive exklusiva försäljningsavtal.

— Marknadsuppdelning av de nationella kunderna.

— Avtal om kampanjer i detaljhandeln.

— Utbyte av information om strukturen på det nya prissättningssystemet (1996)." ([148]).

(112) Alken-Maes har angivit att man slutet av 1994 berördes av ([149]):

"en nonaggretionspakt, minskningarna av kommersiella investeringar i hotell- och restaurangbranschen och utereklamen samt en ömsesidig samordning av priser. Att avtalet genomfördes väl förefaller regelbundet ha varit föremål för konsultationer mellan ledarna för båda företagen". ([150])

"Ett stort antal möten har ägt rum mellan medarbetare från Alken-Maes, [verkställande direktören], som var direktör mellan 1992 och 1998, framför allt och medarbetare från Interbrew, huvudsakligen [respektive verkställande direktörer], under vilka man hade överläggningar om distributionen och försäljningen av öl i Belgien." ([151]).

([145]) Bilaga I.5 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02616-02618); se även punkt 112 i meddelandet om invändningar.

([146]) Bilaga 12 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7451-7454).

([147]) Brevet från Interbrew av den 29 februari 2000 (37614 7696-7697).

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

([149]) Brev från Alken-Maes av den 27 december 1999 (dok. 37614 02521-02523), brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7880).

([150]) Originaltext på franska: "(...) 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]) Originaltext på franska: "Il y a eu de nombreuses réunions entre des collaborateurs d'Alken-Maes et principalement Monsieur [...], alors administrateur délégué, entre 1992 et 1998 avec des collaborateurs d'Interbrew, principalement Messieurs [...] et [...], durant lesquelles la distribution et la vente de bière en Belgique ont fait l'objet d'une concertation."; se även punkt 114 i meddelandet om invändningar.

4.4 **Det bilaterala informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes**

(113) Sammanfattning

Av ett stort antal dokument framgår att Interbrew och Alken-Maes varje månad utbytt detaljerade försäljningsuppgifter med varandra ([152]). Alken-Maes och medarbetare från Interbrew har förklarat att detta utbyte börjat på initiativ av Interbrew ([153]). Enligt såväl Interbrew som Alken-Maes började detta informationsutbyte i vart fall i slutet av 1991 på basis av ett muntlig avtal. Kontaktpersonerna vid Alken-Maes och Interbrew gav varandra uppgifterna per telefon ([154]). Upplägget för informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes underlättade genomförandet av de (i punkt 4.3) beskrivna avtalen.

(114) Det är inte klart när informationsutbytet började exakt. Uppgifterna löper isär på denna punkt. Även om en del uppgifter talar för att utbytet startade redan år 1989 ([155]), förfogar kommissionen över bevis för att informationsutbytet i varje fall hade börjat i slutet av 1991. Enligt Interbrew var det i december 1991 och enligt Alken-Maes i november 1991. Det första utbytet av uppgifter berörde utvecklingen av den totala försäljningen (hotell- och restaurangbranschen samt livsmedel gemensamt) av pilsner och alkoholfri öl (”n.a.”) i procent i november och oktober 1991 ([156]).

(115) Från och med april 1992 utbyttes även uppgifter om försäljningsvolymerna (och inte längre bara den procentuella utvecklingen) för pilsner, alkoholfri öl och lättöl. Försäljningen delades dessutom upp efter distributionskanal och förpackningsform (”livsmedel” (detaljhandeln) respektive ”trad.” (hotell- och restaurangbranschen) och ”barrels” (fat) samt ”others” (övriga förpackningsformer). Den 22 april 1992 spreds sålunda uppgifterna för mars 1992 inom Interbrew ([157]). Därefter vidarebefordrades även försäljningsuppgifterna för 1991 ([158]).

(116) Åtminstone från och med oktober 1992 utbyttes månatligen information om försäljningen i volym i alla segment ([159]). Uppgifterna för september 1992 spreds internt inom Interbrew den 15 oktober ([160]). Denna tidsskillnad på cirka två veckor mellan slutet på månaden och utbytet av informationen för denna månad behölls framtill slutet av informationsutbytet ([161]).

(117) Från och med april 1994 omfattade siffrorna från Interbrew inte längre de volymer som Interbrew producerat med licens och försålt genom tredje part (det gäller här märkena Carlsberg och Tuborg) ([162]).

(118) Från och med 1997 gjordes skillnad i uppgifterna mellan bryggarnas egna märken och de legotillverkningsmärken som produceras av dem ([163]).

(119) Måndagen den 8 september 1997 ägde ett möte rum mellan Alken-Maes controller och Interbrews chef för marknadsföringsinformation och en annan markandsföringsmedarbetare varvid informationsutbytet togs upp ([164]). Alken-Maes har klargjort följande om detta möte ([165]):

”(...) den 8 september 1997 sammanträffade [Alken-Maes controller] på begäran av [Alken-Maes verkstäl-

([152]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument FK2-1 (dok. 37614 00597), NvHR4 t/m NvHR 26 (dok. 37614 00599-01038), bilagorna 1-11 till Alken-Maes svar av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01406-01845), bilagorna III och A.1–A.3 till Interbrews svar av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02017-02029).

([153]) Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02587) och bilaga 18 till Interbrews brev av den 28 februari 2000 (dok. 37614 07682); Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 07868-07885).

([154]) Svar Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01370-01374), svar Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01982-01983).

([155]) Bilagorna I.5 och I.6 till Interbrews brev av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02615-02622).

([156]) Svar Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01370-01371), svar, och bilaga A. 1 till detta, från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01982, 02022).

([157]) Bilaga A.2 till Interbrews svar av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02023-02024).

([158]) Svar Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01371), Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument NvHR26 (dok. 37614 01033-01038).

([159]) Pilsner, alkoholfri öl, lättöl, bordsöl, premiumpilsner, amber-öl, kloster- och trappistöl, geuze och fruktöl, surt öl, veteöl, belgisk gyllengul ale, regionalt öl och engelskt öl.

([160]) Bilaga A.3 till Interbrews svar av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02025-02029).

([161]) Se bilaga III till Interbrews svar av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar, PM:et är daterat den 12 juli 1999 och gäller information för juni 1999 (dok. 37614 02017-02021).

([162]) Svar, och bilaga 10 till detta, från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01371 och 01834).

([163]) Svar, och bilaga 11 till detta, från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01371 och 01842-01845).

([164]) Svar, och bilaga 40 till detta, från Alken-Maes av den 10 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 01373-01374 och 01978).

([165]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7848-7865).

lande direktör] med [Interbrews Marketing Information Maganger och en annan marknadsföringsmedarbetare] på restaurangen Le Roi d'Espagne i Bryssel för att undersöka hur man bäst kan ta hänsyn till försäljningen av legotillverkat öl i den statistik som varje månad utbyttes mellan Interbrew och Alken-Maes. Under mötet diskuterades samtidigt den allmänna segmenteringen av uppgifterna. Enligt [Alken-Maes controller] var detta möte en uppföljning till att Interbrew trätt in i segmentet med produktionen av legotillverkat öl. Interbrew önskade kunna följa utvecklingen av sin andel av försäljningen i detta segment, där de trodde sig kunna nå samma marknadsandel som för sin ölförsäljning under egna märken." ([166]).

(120) Av diverse dokument framgår att ett antal telefonkontakter ägde rum angående en optimalisering av informationsutbytet ([167]). I början av 1999 tog man exempelvis kontakt om en ytterligare uppdelning av siffrorna för pilsner efter förpackningstyp. Inledningsvis uppnåddes enighet om detta mellan Interbrews och Alken-Maes båda marknadsföringschefer. Detta muntliga avtal genomfördes emellertid aldrig.

(121) I en skrivelse av den 5 november 1999 meddelade Alken-Maes Interbrew att vi den 27 oktober 1999 beslutat "att upphöra med att meddela våra månatliga försäljningssiffror" ([168]).

(122) Interbrews tidigare verkställande direktör för Belgien har vad gäller informationsutbytet bl.a. förklarat ([169]):

"För så vitt jag kan påminna mig inrättades detta system av [dåvarande VD för Belgien] år 1992. (...) Syftet var att snabbare och noggrannare skaffa information för såväl hotell- och restaurangbranschen som för livsmedelssidan. (...) Det fanns visserligen annan statistik på marknaden, men den var mindre tillförlitlig och även långsammare. (...) Det fanns även statistik som vi fick från CBB. Den var emellertid mycket långsammare eftersom den endast gällde tremånadersperioder. Sifferuppgifterna diskuterades aldrig som sådana med AM. Från tid till annan gavs kanske någon allmän kommentar om tendensen. Detta var inom ramen för avtalet med [Danones styrelseordförande och verkställande direktör] som det låg i vårt intresse att 'närma sig' marknaden 'lugnt och stilla'. Vi tittade alltså på dessa uppgifter för att ställa oss frågan varför ITW gjorde bra ifrån sig på ett visst område och AM mindre bra etc.".

(123) Med anledning av de närmare frågor om detta som kommissionen per fax den 21 januari 2000 sände till Interbrew ([170]) kompletterades klargörandet ([171]). Som svar på frågan om informationsutbytet användes för att kontrollera efterlevnaden av avtalen med Alken-Maes svarade man:

"Nej. Även om Kronenbourg efterfrågat marknadsandelsavtal så hade sådana avtal inte slutits. Alltså var någon kontroll inte nödvändig. Inte heller betydde det faktum att en allmän kommentar lämnades att några interna instruktioner utfärdades med anledning av siffrorna. Dessa var kommentarer till siffrorna. De kopplades emellertid aldrig samman med några åtgärder".

(124) Interbrews livsmedelsdirektör, senare företagets verkställande direktör för Belgien, har bl.a. förklarat ([172]):

"Jag kände till utbytet mellan ITW och AM. Vi såg fram emot det eftersom det var praktiskt och snabbt. (...) Vi bearbetade informationen så detaljerat som möjligt för att ha en bra 'market intelligence'. Vi kände till vår marknadsandel i Belgien på en tiondels procent när. Den mottagna informationen var mycket viktig. Vi tittade först på denna information, sedan på CBB:s och därefter på Nielsens (när den fanns). För marknadsbedömningen använde vi oss framför allt av dessa dokument. Denna information har emellertid

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

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

([168]) Bilaga till brevet från Alken-Maes av den 5 november 1999 till kommissionen (dok. 37614 01343-01345).

([169]) Bilaga I.1 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 till kommissionen (dok. 37614 02586-02587); se även punkt 124 i meddelandet om invändningar.

([170]) Fax från kommissionen från den 21 januari 2000 (dok. 37.614 02675-02681).

([171]) Bilaga 2 till Interbrews brev av den 2 februari 2000 till kommissionen (dok. 37614 7333-7337); se även punkt 125 i meddelandet om invändningar.

([172]) Bilaga I.4 till Interbrews brev av den 14 januari 2000 till kommissionen (dok. 37614 02610- 02611); se även punkt 126 i meddelandet om invändningar.

inte påverkat några beslut. Den stora konkurrenten var inte AM utan legotillverkningsmärkena. (...)".

(125) Interbrew har erkänt ([173]) att det förekom "utbyte av information med Alken-Maes: totala försäljningsvolymer på den belgiska marknaden (december 1991; månatligt utbyte av volymerna för pilsner och alkoholfri öl (från och med början av 1992). Från oktober 1992 till november 1999: månatligt informationsutbyte om alla segmenten (volymer)". ([174]).

4.5 **CBB-mötena**

(126) Sammanfattning

Under perioden oktober 1990 till juni 1997 ägde ett stort antal möten rum i arbetsgrupperna där CBB:s medlemmar talade om prisstrukturen och andra kollektiva åtgärder. Det handlar här framför allt om mötena i arbetsgruppen "Tariffstruktur" ibland även kallad "Prisstruktur", och uppföljaren, nämligen arbetsgruppen "Vision 2000" och marknadspolicykommittén. I arbetsgruppen "Vision 2000", marknadspolicykommittén och de därmed förbundna underarbetsgrupperna spelade Interbrew och Alken-Maes en framstående roll.

(127) Fram till augusti 1993 ägde olika diskussioner rum i CBB:s arbetsgrupp "Prisstruktur" eller "Tariffstruktur". Arbetsgruppen sammanträdde omkring 10 gånger under 1990 och 1991. År 1992 och första hälften av 1993 förefaller arbetsgruppens aktiviteter ha avtagit ([175]). En medarbetare från Interbrew var under större delen av denna tid ordförande i arbetsgruppen. Alken-Maes företräddes i arbetsgruppen av en försäljningsdirektör ([176]).

(128) Från och med mötet den 4 augusti 1993 har arbetsgruppen "Prisstruktur" döpts om till "Vision 2000". Arbetsgruppen består av Interbrews livsmedelsdirektör, två medarbetare från Alken-Maes, Haachts marknadsföringschef och en medarbetare från CBB ([177]). Under detta första sammanträde med det nya namnet talade man om harmoniseringen av de befintliga prisstrukturerna vid leveranser till detaljhandeln i och utanför Belgien. För hotell- och restaurangbranschens del avtalade man om att göra rabattberäkningen på samma sätt som för detaljhandeln ([178]).

(129) Under arbetsgruppens sammanträde den 15 oktober 1993 övervägde man att utföra en studie bl.a. i syfte att "få insikter i den möjliga framtida kommersiella utvecklingen inom ölhandelsstrukturen och hotell- och restaurangbranschen" och "studera tillfälliga problem: – parallell import (...)" ([179]). I CBB-dokumenten från den 9 och 12 november 1993 beskrevs senare projektet "Scenario 2000". Som kontext nämns bl.a.:

"2. Öppningen av EEG:s gränser

Följder:

— förändringar i prisstrukturen

— parallellimport

— utländsk inblandning

3. Professionella skillnader – Belgien jämfört med våra grannländer (Nederländerna och Frankrike)

Bland målen med projektet nämns bl.a. Insikter i den nuvarande och framtida utvecklingen av ölhandeln och hotell- och restaurangbranschen i Belgien för att som bryggare kunna bygga upp vår handelsstrategi på medellång sikt." ([180]).

(130) Projektet utfördes slutligen av Arthur D. Little på uppdrag av CBB. I studien "Scenario 2000" jämförs den belgiska marknaden med den nederländska och den franska bl.a. vad gäller priser, distributionssystem, investeringarna i hotell- och restaurangbranschen och vinstmarginalerna för ölhandlare i Belgien, Nederländerna och Frankrike ([181]).

([173]) Brev från Interbrew av den 29 februari 2000 med en bilaga i form av en förklaring från företaget daterad den 28 februari 2000 (dok. 37614 7689-7700).

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

([175]) Brev, och särskilt bilagorna 1 till 30 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7873-7879, 7889-8064).

([176]) Se även punkt 129 i meddelandet om invändningar.

([177]) Se även punkt 130 i meddelandet om invändningar.

([178]) Brev, och bilaga 31 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7879, 8065-8067).

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

([180]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK16 (dok. 37614 01268-01272), bilaga 32 till brevet från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 8069-8072).

([181]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7879).

(131) Arbetsgruppen ”Vision 2000” vägleder projektet. Den 17 januari ([182]), 22 februari ([183]), 24 maj ([184]) och 25 augusti 1994 ([185]) ägde sammanträden rum i detta ärende.

(132) I CBB:s styrelseprotokoll av den 21 september 1994 anges under punkten ”Vision 2000”: ”Ordföranden påminner om att de allt öppnare gränserna och den ökade parallellhandeln gjort att styrelsen beslutat om att uppdra åt Arthur D. Little att sammanställa en redogörelse av prisstrukturen i Belgien och våra grannländer (...)” ([186]) Den 26 oktober 1994 diskuterades rapporten från Arthur D. Little närmare i CBB:s styrelse ([187]).

(133) Av olika dokument framgår att Interbrew och Alken-Maes i samband med de bilaterala kontakterna dem emellan, avancerade gemensamt och såg fördelarna med att vidta vissa initiativ inom CBB. I ett internt dokument från Interbrew med förslag om en sammankomst med Alken-Maes den 29 augusti 1994 sägs ([188]):

> ”(...) 3. Vi enades om att en diskussion i CBB om Arthur D. Littles projekt hotell- och restaurangbranschen år 2000 kan vara ett bra forum för att studera sätt och medel för att minska affärskostnaderna i hotell- och restaurangbranschen (...).” ([189]).

(134) Också i ett antal andra dokument som främst avser avtalen mellan Interbrew och Alken-Maes hänvisas till båda bryggeriernas möjligheter att förverkliga en del av sina gemensamma mål och avtal med hjälp av CBB ([190]).

(135) Arthur D. Little presenterade slutresultaten av studien ”Scenario 2000” för CBB den 22 november 1994 ([191]).

(136) Arbetsgruppen sammanträdde åter den 12 december 1994. Här togs rapporten av Arthur D. Little som utgångspunkt för vidare diskussioner. Bland annat tog man upp den roll som spelas av de olika aktörerna i distributionskedjan och dithörande belöning/prissättning samt investeringarna i marknadsföringsmaterial i hotell- och restaurangbranschens försäljningsställen som borde vara baserade på försäljningen av fatöl ([192]).

(137) Arbetsgruppen ”Vision 2000” sammanträdde den 17 ([193]) och den 31 januari 1995. Under det senare av dessa två sammanträden bildades olika undergrupper som skulle arbeta med omkring sex konkreta frågar, bland annat ([194]):

> ”(...) 4. Investeringar i reklamartiklar: (glas och underlägg)
>
> (ordförande: [Alken-Maes chef för hotell- och restaurangbranschen])
>
> Mål:
>
> — Att förekomma konkurrens på detta område
>
> — Harmonisering
>
> 5. Hantering av leverans-/avhämtningsprissättning:
>
> (ordförande: [Alken-Maes verkställande direktör])
>
> Mål:
>
> — Situationen i angränsande länder
>
> — ’Avsluta’ de logistiska ersättningarna
>
> — Fastställa normer för transportörer

([182]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK15 (dok. 37614 01266-01267)

([183]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK 13 (dok. 37614 01255) och ROK14 (dok. 37614 01256-01265).

([184]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK12 (dok. 37614 01230-01254).

([185]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK10 (dok. 37614 01222-01224).

([186]) Bilaga 12 till CBB:s svar från den 24 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02226).

([187]) Bilaga 12 till CBB:s svar från den 24 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02222).

([188]) Bilaga II till Interbrews svar av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02014), se även skäl 57.

([189]) Originaltext på engelska: ”(...) 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]) Bilagorna B5, B9 och B11 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02041-02043, 02062-02063, 02066), se även skälen 58 och 66.

([191]) Bilaga 36 till brevet från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 8363-8443).

([192]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK8 (dok. 37614 01214-01216), kontrollbesök hos Interbrew, dokument MV11 (dok. 37614 8802-8804).

([193]) Bilaga 15 till svaret från CBB av den 24 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02493).

([194]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK7 (dok. 37614 01211-01213), Alken-Maes brev av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7880); se även punkt 139 i meddelandet om invändningar.

6. Investeringar i försäljningsställena:

(ordföranden: [Interbrews marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien och Alken-Maes chef för hotell- och restaurangbranschen])

Mål:

— Konkreta rekommendationer

— Problem och möjligheter" ([195]).

(138) För diskussion vid sammanträdet den 15 februari skickades den 25 januari ett mer allmänt dokument runt med titeln "Vision". Målen för arbetsgruppen angavs enligt följande ([196]):

"Fastställa rollen för varje länk i distributionskedjan

Fastställa en ram som ger varje partner en rättvis ersättning i förhållande till den verkliga roll som han spelar (...)" ([197]).

(139) I undergrupp 5, där verkställande direktören för Alken-Maes var ordförande, sändes den 16 februari 1995, kort efter det i skäl 138 omnämnda sammanträdet i arbetsgruppen den 15 februari 1995, en frågelista till Interbrew, Alken-Maes, Haacht, Palm, Silly och Moortgat om den logistiska situationen i bryggerierna ([198]).

(140) Undergrupp 6, "Investeringar i försäljningsställen" återupptar den studie som arbetsgruppen "Prisstruktur" inlett med sikte på harmoniseringen av nivån på investeringarna i hotell- och restaurangbranschen. Därvid vände man sig till konsulten Opdebeeck ([199]).

(141) Den 30 mars 1995 ägde nästa sammanträde i arbetsgruppen "Vision 2000" rum. Av rapporterna från undergrupperna framgår bl.a. att planerna från undergrupp 4 (Investeringar i reklamartiklar) konkretiseras och verksamheten i undergrupp 5 temporärt skjutits upp för att ge ledamöterna möjlighet att tänka efter ([200]).

(142) Läget för arbetet i arbetsgruppen "Vision 2000" diskuterades vid ett möte den 18 april 1995 varvid chefen för hotell- och restaurangbranschen och livsmedelschefen närvarade som representant för Interbrews verkställande direktör för Belgien, marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien och livsmedelsdirektören samt Alken-Maes verkställande direktör ([201]).

(143) Den 7 juli 1995 ägde åter ett möte rum i arbetsgruppen "Vision 2000" ([202]). Under detta sammanträde undertecknades slutsatserna från undergrupp 4 (Investeringar i reklamartiklar) av hela arbetsgruppen. Den viktigaste slutsatsen var att bryggarna skulle behöva använda en norm på 60 belgiska franc per hektoliter i investeringar. Verksamheten i undergrupp 5 (Förvaltning av leverans- och avhämtningsprissättning) var fortfarande uppskjuten. I undergrupp 6 (Investeringar i de försäljningsställen) rådde enighet om utgångspunkten om en gemensam rationalisering av investeringarna, men oenighet rådde om huruvida detta skulle göras.

(144) Nytt var att man även övervägde en begränsning av utereklamen. För detta ändamål bildades en egen undergrupp under ordförandeskap av Alken-Maes verkställande direktör. I redogörelsen medtas anmärkningen att "åtgärderna i detta dokument kan endast tas under övervägande om de överensstämmer med de belgiska reglerna och EU:s regelverk" ([203]).

(145) I juli 1995 mottog Alken-Maes en kopia av det presentations-PM som Interbrews livsmedelsdirektör riktat till CBB angående Interbrews nya affärspolicy ([204]). Här lämnades en redogörelse för den aktuella prisstrukturen i Interbrew och nackdelarna med den och vidare drogs slutsatsen att en ny prissättningsstruktur var nödvändig. Målet med förslaget var att få upp "priskonkurrensen på en högre nivå". Samtidigt påpekades att en grundförut-

([195]) Originaltext på franska: "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]) Bilaga 15 till CBB:s svar på begäran om upplysningar av den 24 december 1999 (dok. 37614 02493-02513).

([197]) Originaltext på franska: "Etablir le rôle de chaque maillon de la chaîne de distribution, Etablir un cadre qui rémunérera correctement chaque partenaire en fonction du rôle effectif qu'il joue (...)."

([198]) Bilagorna 14 och 15 till CCB:s svar på begäran om upplysningar av den 24 december 1999 (dok. 37614 02490-02513), brev, och bilaga 38 till detta, från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614, 7880, 8444-8493); se även punkt 140 i meddelandet om invändningar.

([199]) Brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7880).

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

([201]) Bilaga B19 till svaret från Interbrew av den 23 december 1999 på begäran om upplysningar (dok. 37614 02093), se även skäl 73; se även punkt 143 i meddelandet om invändningar.

([202]) Kontrollbesök hos CBB, dokument ROK5 (dok. 37614 01200-01207).

([203]) Originaltext på franska: "Les mesures reprises dans ce dokument ne pourront être envisagées que sous réserve de leur conformité à la législation belge et européenne."; se även punkt 144 i meddelandet om invändningar.

([204]) Kontrollbesök hos Alken-Maes, dokument MV12 (dok. 37614 00460-00471), brev från Alken-Maes av den 7 mars 2000 (dok. 37614 7881); se även punkt 145 i meddelandet om invändningar.

sättning för framgång var att ”alla belgiska ölleverantörer arbetar på ett identiskt sätt (CBB)”.

(146) Enligt en förklaring från Interbrews dåvarande livsmedelsdirektör daterar sig det i skäl 145 omnämnda PM:et till den 8 december 1994 och den lades efter diskussioner med kunderna även fram för medlemmarna i CBB. På detta sätt har PM:et ytterligare kunnat tjäna som bas för diverse samtal i (bland andra) CBB:s kommittéer ([205]).

(147) I sammanträdet med marknadspolicykommittén den 9 januari 1996 bekräftade medlemmarna åter att man beslutat att leverans av reklammaterial skulle ske på basis av antalet hektoliter, utan skillnad mellan pilsner och specialölsorter, och att ett förslag skulle vara klart i slutet av februari ([206]). Interbrews dåvarande marknadsföringschef för hotell- och restaurangbranschen i Belgien har förklarat ([207]):

> ”(...) Ett visst antal punkter utdelades per hl eller per fat. Detta gav sedan proportionella rättigheter till reklammaterial. Frågan diskuterades även i CBB (...).”

Namnet på detta system var ”PKB” vilket står för *Publicitair Krediet Bon* (reklamkreditkupong).

(148) Det följande sammanträdet äger rum den 12 mars 1996. Under detta sammanträde stod det klart att bryggeriet Haacht inte längre ville diskutera investeringar i försäljningsställen och en enhetlig beräkningsmetod för detta. Gällande arbetsgruppen för utereklam uttrycker kommittén i redogörelsen en önskan om att den skall startas igen på grund av möjligheten till effektivisering ([208]).

(149) Under sammanträdet den 23 maj 1996 gick man på nytt igenom sakernas tillstånd i alla arbetsgrupperna ([209]).

(150) Den 9 september 1996 samlades CBB:s marknadspolicykommitté igen. Under detta sammanträde gjordes en sammanställning av framstegen i de olika arbetsgrupperna. Beträffande undergruppen (Investeringar i försäljningsställen) framgår att endast två av de ursprungligen sex deltagande bryggerierna var beredda att fortsätta sin verksamhet. Det är inte känt vilka bryggerier det gäller. Men med beaktande av bakgrunden är det rimligt att tro att det gäller Interbrew och Alken-Maes. Frågan ställdes om det ännu fanns intresse för arbetsgruppen eller om denna borde avskaffas. När det gäller undergruppen ”Investeringar i reklammaterial” uppmärksammades att projektet redan förelagts CBB och det tidigast skulle kunna starta den 1 januari 1997. Undergruppen för utereklam meddelande att man ämnade komma med konkreta förslag till det följande sammanträdet ([210]).

(151) Vid sammanträdet med styrelsen för CBB den 18 september 1996 diskuterades framstegen i marknadspolicykommittén utförligt ([211]).

(152) Vid sammanträdet den 14 november 1996 diskuterades åter framstegen i de olika arbetsgrupperna i marknadspolicykommittén ([212]).

(153) Under kommitténs sammanträde den 5 februari 1997 diskuterades bl.a. förslagen om investeringarna i utereklam närmare. Syftet är att komma fram till gemensamma normer ([213]).

(154) Den 13 maj 1997 ägde det sista sammanträdet med marknadspolicykommittén rum som det finns material om. Under sammanträdet meddelades att, vad gäller investeringarna i reklammaterial beslut fattats om att Alken-Maes den 1 juli 1997 skulle sända ett brev till kaféägarna samt att övriga bryggerier därefter skulle göra detsamma. Därefter var det enligt deltagarna inte längre nödvändigt att låta denna punkt återkomma på dagordningen.

(155) När det gäller de frågeställningar som behandlades i arbetsgrupperna för investeringarna i försäljningsställen och utereklam fastställdes att någon samstämmighet inte kunde uppnås ([214]).

4.6 **Legotillverkningsmötena** ([215])

(156) Sammanfattning

Ett antal sammanträden har ägt rum varvid (även) marknadssituationen med avseende på legotillverkat öl i Belgien diskuterades och information utbyttes. Att möten ägt rum förnekas inte av någon deltagare. När det

([205]) Bilaga 11 till brevet från Interbrew av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7449); se även punkt 145 i meddelandet om invändningar.
([206]) Kontrollbesök hos CBB, dokument CD2 (dok. 37614 01126-01127).
([207]) Bilaga I.3 till brevet från Interbrew av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02608); se även punkt 146 i meddelandet om invändningar.
([208]) Kontrollbesök hos CBB, dokument CD1 och CD3 (dok. 37614 01125, 01128-01135).
([209]) Kontrollbesök hos CBB, dokument WJ3 (dok. 37614 01076-01077) och CD4 (dok. 37614 01136-01141).
([210]) Kontrollbesök hos CBB, dokument WJ1, WJ2 (dok. 37614 1074-1077) och CD7 (dok. 37614 01151-01155).
([211]) Kontrollbesök hos CBB, dokument WJ1 (dok. 37614 01071-01073).
([212]) Kontrollbesök hos CBB, dokument WJ9 (dok. 37614 01089-01090).
([213]) Kontrollbesök hos CBB, dokument CD8 (dok. 37614 01156-01161).
([214]) Kontrollbesök hos CBB, dokument WJ6 (dok. 37614 01082-01084), CD 9 och CD 10 (dok. 37614 01162-01168).
([215]) Dessa möten diskuteras här i den mån de berör leverans av legotillverkat öl på den belgiska marknaden.

gäller data har dock motstridiga uppgifter lämnats. De kan heller inte fastställas med absolut säkerhet. Inte heller är det helt klart exakt hur många möten som ägde rum, men de var i vart fall inte färre än de fyra som anges nedan ([216]).

Datum	Deltagare	Ort
Hösten/vintern 1997 (förmodligen den 9 oktober 1997)	Interbrew – livsmedelsdirektören Alken-Maes – chefen för livsmedelssidan Haacht – marknadsförings- och livsmedelsdirektören Martens – VD:n	Holiday Inn, Diegem (B)
Våren 1998	Interbrew – livsmedelsdirektören Alken-Maes – chefen för livsmedelssidan Haacht – marknadsförings- och livsmedelsdirektören Martens – VD:n	Elewijt Business Center, Zemst (B)
Våren 1998 (förmodligen den 15 juni 1998)	Interbrew – livsmedelsdirektören Alken-Maes – chefen för livsmedelssidan Haacht – marknadsförings- och livsmedelsdirektören Martens – VD:n Representanter för två nederländska bryggerier ([217])	Novotel, Breda (NL)
Sommaren 1998 (förmodligen den 7 juli 1998)	Interbrew – livsmedelsdirektören Alken-Maes – marknadsföringschefen Haacht – marknadsförings- och livsmedelsdirektören Martens – VD:n Representanter för två nederländska bryggerier	Novotel, Breda (NL)

([216]) Bilaga I.5 till Interbrews brev av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02615-02618). Bilagorna 12 och 13 till Interbrews brev av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7450-7456), Svaren från Alken-Maes av den 5 april 2000 (dok. 37614 8920-8934), Haacht av den 5 april 2000 (dok. 37614 8951-8952) och Martens av den 6 april 2000 (dok. 37614 8953-8954); se även punkt 154 i meddelandet om invändningar.

([217]) Av konfidentiella skäl nämns inte namnen på de två nederländska bryggerierna och deras representanter i detta beslut.

(157) Interbrews dåvarande livsmedelsdirektör, som under tiden blivit verkställande direktör för Belgien, som då närvarade vid sammanträdena har förklarat följande om dessa möten ([218]).

> ”Sammanträden ägde också rum mellan legotillverkningsbryggerier. Detta skedde på initiativ av [Interbrews verkställande direktör för Belgien] och [Alken-Maes verkställande direktör].”

> ”Det första mötet ägde rum på Holiday Inn i Diegem den 9 oktober 1997 på uppmaning av [Interbrews verkställande direktör för Belgien]. (...) Mötena hade som mål att kartlägga legotillverkningsmarknaden för öl i Belgien. Följande uppgifter samlades in (exempel) [dvs. fiktiv tabell med kolumnerna]: produkt, mängd, kund, kontraktstyp, bryggare, pris. Jag är inte säker på om uppgifterna i den sista kolumnen faktiskt utbyttes, det var dock meningen. Målet var att vid en ny prisansökan inte utlösa något priskrig mellan de fyra ovannämnda bryggarna. Bryggaren som innehade kontraktet lämnade anbud om sitt pris och de övriga lämnade en högre offert. (...) Med tanke på att överläggningarna stoppades skedde inga anpassningar förutom att Interbrew avstod från att lämna anbud på ett (1) Aldi-kontrakt. Aldi-kontraktet innehades av en av de andra bryggarna, jag vill minnas att det var Martens.”

> ”På begäran av [Martens VD], han har också volymer i Nederländerna, sammankallas ett möte med fyra belgiska bryggare och två nederländska bryggare (...). [Martens VD] var endast beredd att tala vidare i Belgien ifall samma sak skedde för andra marknader där Martens levererade legotillverkningsmärken nämligen Nederländerna och Tyskland. Interbrew Belgium agerade här mellanhand (...).”

> ”Hela dossién stoppades eftersom deltagarna ansåg den vara farlig.”

(158) Såväl Alken-Maes, Haacht som Martens har angivit att anledningen till mötena var sorteringsersättningen (dvs. en ersättning till detaljhandeln för tomglashantering av

([218]) Bilaga I.5 till Interbrews brev av den 14 januari 2000 (dok. 37614 02615-02618) och bilagorna 12 och 13 till Interbrews brev av den 2 februari 2000 (dok. 37614 7450-7456); se även punkt 155 i meddelandet om invändningar.

ölflaskor i backar), och samtidigt, enligt Haacht den ökande betydelsen för legotillverkningsmärken och inställningen hos stordistributörerna ([219]).

(159) Haacht uppger ([220]):

> ”prisskillnaden mellan A-märkena och legotillverkningsmärkena blev (...) hela tiden allt större och det fanns ett brådskande behov av att utbyta tankar om denna utveckling med en del bryggerier i Beneluxländerna.”

Med avseende på mötena i Nederländerna:

> ”(...) vi var inte verksamma på den nederländska marknaden och därför inte genuint intresserade.”

> ”Information utbyttes om kunder, förpackningar och volymer. (...) Slutsatserna från sammanträdena om att inta en mer bestämd position vad gäller de redan lågt angivna priserna uppfylldes emellertid inte där den sjunkande prisspiralen inte stoppades.”

(160) Enligt de klargöranden som lämnades av Alken-Maes ([221]) har ”varje deltagare själv noterat volymer, produkttyp och producenter. Vad gäller den nederländska marknaden vägrades varje form av informationsutbyte.” När det gäller det sista av de fyra sammanträdena: ”Samtalen gällde utvecklingen av marknaden för legotillverkade märken i storvaruhuskedjorna. Det jag [Alken-Maes marknadsföringschef ([222])] minns av detta möte är att det rådde stor misstro mellan de olika firmorna. Min personliga slutsats var också att mötet var meningslöst.”

(161) Interbrew har erkänt ([223]) sig vara part i ett ”avtal om prisnivån och marknadsuppdelning av legotillverkningsmarknaden (1997–1998).” ([224])

([219]) Se fotnot 216.
([220]) Se fotnot 216.
([221]) Bilagorna 3 och 4 till Alken-Maes svar av den 5 april 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 8930-8934).
([222]) Se även punkt 158 i meddelandet om invändningar.
([223]) Brevet från Interbrew av den 29 februari 2000 (dok. 37614 7697).
([224]) Originaltext på engelska: ”Agreement on price level and market sharing in the private label market (1997–1998).”

5. SKRIFTLIGA SYNPUNKTER FRÅN PARTER PÅ MEDDELANDET OM INVÄNDNINGAR

5.1 Danone och Alken-Maes

(162) Danone gjorde i sitt skriftliga svar på meddelandet om invändningar bl.a. följande anmärkningar. Alken-Maes har meddelat att företaget ansluter sig till Danones synsätt.

5.1.1 *De bilaterala avtalen mellan Interbrew och Alken-Maes*

(163) Det förmodade sambandet med den franska marknaden

Danone pekar för det första på att kommissionen utgår från att Interbrew hotats av Danone i Frankrike, utan att det framgår att situationen undersökts på den franska marknaden under den aktuella perioden. Härigenom skulle Danones rätt till försvar ha kränkts.

(164) I samband med detta tillbakavisar Danone under alla omständigheter att man 1994 skulle ha krävt en överlåtelse på 500 000 hektoliter av Interbrew till Alken-Maes under hot om att man annars skulle skapa svårigheter för Interbrew på den franska marknaden (se skäl 53). Danone framhåller att denna formulering uteslutande bygger på uttalanden som gjorts av Interbrews medarbetare år 2000 (se skäl 54). Det skulle inte framgå av några dokument från 1994 att det var fråga om varken något dylikt krav eller hot. Bevisvärdet för Heinekens dokument där detta krav sägs bli bekräftat (se skäl 55), är enligt Danone tvivelaktigt, eftersom det är oklart vem som författat dokumentet och i vilket sammanhanget.

(165) Att det inte var något hot framgår enligt Danone även av att Kronenbourg inte kunde tvinga ut Interbrew från marknaden. Dessutom var Interbrews specialölsorter, framför allt Leffe och Hoegaarden, mycket stora i Frankrike. Danone pekar på att företaget år 1994 försökte pressa Alken-Maes till att föra en aggressiv affärspolicy i Belgien (se skäl 57), vilket enligt Danone pekar på att företaget uppträdde som en konkurrent. Danone pekar på att det låg i Interbrews intresse att behålla sin dominerande ställning på den belgiska marknaden (se nedan skäl 167).

(166) Danone hävdar att en företrädare för Danone under mötet den 11 maj 1994 sa till Interbrew att Interbrew måste upphöra med sitt missbruk i Belgien (se nedan skäl 167), annars skulle man inta en hårdare inställning till Interbrew i Frankrike. Härmed avsågs parallellimporten från Frankrike till Belgien och en strikt tillämpning av de franska distributionskontrakten (vid denna tid tolererades enligt Danone Interbrews specialölsorter i utskänkningslokaler med exklusivt kontakt med Kronenbourg). Siffran på 500 000 hektoliter öl nämndes av Alken-Maes under ett sammanträde med Interbrew som ägde rum med anledning av Alken-Maes aggressiva policy. Med denna siffra avsågs den extra mängd som Alken-Maes behövde för att bli vinstgivande. Det var alltså inte tal om något krav mot Interbrew om att överlåta denna mängd till Alken-Maes. Det var enligt Danone Interbrew som under sammanträdet den 11 maj 1994 ville prata med Danone om en förstärkning av sin position på den franska marknaden och sålunda ville skapa en relation mellan den belgiska och den franska marknaden. Interbrew ville förstärka sin position i Frankrike genom att överta (delar av) Danones öldivision och genom en god distribution av sina specialölsorter. Danones mål vid sammanträdet den 11 maj 1994 var endast att presentera sin nye verkställande direktör för öldivisionen.

(167) Förnekandet av Interbrews missbruk av sin dominerande ställning på den belgiska marknaden

För det andra måste enligt Danone hänsyn tas till Interbrews dominerande ställning på den belgiska marknaden. Danone pekar på att Interbrew i Belgien inte bara har en marknadsandel på 56 %, utan också innehar de mest kända ölmärkena: i sex av de åtta ölsegmenten är det mest försålda ölet ett märke som ägs av Interbrew. Dessutom har Interbrew sedan 1990 förstärkt sin ställning på hotell- och restaurangmarknaden genom övertaganden av ölhandlare, med påföljd att flera bryggare för distributionen av sina produkter på hotell- och restaurangmarknaden blivit beroende av Interbrew. Danone pekar i detta sammanhang även på Interbrews internationella expansion sedan början av 1990-talet, vilket gett till resultat att Interbrew numera är den största europeiska bryggaren och den näst största bryggaren i världen. Enligt Danone finansieras denna internationella expansion av Interbrews starka ställning på den belgiska marknaden. Eftersom det ligger i Interbrews intresse att behålla denna position har företaget enligt Danone med anledning av Alken-Maes aggressiva prispolicy sedan 1992 tagit initiativ till diskussioner med Alken-Maes.

(168) På grund av sin dominerande ställning kunde Interbrew bl.a. besluta om vilken nya prisstruktur som sektorn skulle anta. Så blev enligt Danone den av Alken-Maes önskade prisstrukturen avvisad av Interbrew, varvid Alken-Maes inte hade något annat val än att basera sig på Interbrews prissystem. Eftersom Interbrew därefter ensidigt beslöt att införa sin nya prisstruktur den 1 januari 1997 har Alken-Maes enligt Danone sålunda påtvingats den av Interbrew valda strukturen.

(169) Danone hävdar att Interbrew under den aktuella perioden missbrukat sin dominerande ställning. Även om kommissionen enligt Danone erkänt att Interbrew gjort sig skyldig till detta – en undersökning har ju inletts – tas ingen hänsyn till detta i meddelandet om invändningar. Danone anser inte detta vara befogat eftersom missbruket skulle förklara relationerna mellan Interbrew och dess konkurrenter, bl.a. Alken-Maes, under den aktuella perioden. Kommissionen gör således fel när man pekar på de förmenta påtryckningar som Alken-Maes och Danone skulle ha utövat på Interbrew om att samordna beteendet på den belgiska marknaden.

(170) Missbruket bestod enligt Danone bl.a. i att Interbrew försökte förmå kaféer som hade ett exklusivt kontakt med Alken-Maes att bryta detta kontrakt genom att erbjuda öl till förlustpriser. Alken-Maes begärde under sammanträdet den 24 november 1994 (se skäl 68) att Interbrew skulle upphöra med sitt missbruk och i detta sammanhang har Interbrew och Alken-Maes avtalat om att respektera varandras kontraktsbundna utskänkningslokaler. Alken-Maes upprepade denna begäran till Interbrew om att upphöra med missbruket i ett brev av den 30 januari 1995 (se skäl 72).

(171) Den belgiska prisregleringen

Danone hävdar för det tredje att hänsyn måste tas till prisregleringen som innebar att de berörda företagen måste begära godkännande för en prishöjning. Härigenom blev enligt Danone bryggarna i realiteten skyldiga att överlägga om priserna för vissa ölsorter och i detalj motivera sin kostnadsstruktur. Bryggarna kände sålunda till varandras kostnadsstruktur och prispolicy, som de helt laglig överlade om.

(172) Sammanträdet med ölhandlarförbundet den 28 januari 1993 ägde rum i detta sammanhang och parterna var alltså inte medvetna om att de bröt mot konkurrensreglerna. Vid denna tid höll staten ju fortfarande hela tiden uppsikt över priserna och bryggarna avvaktade dessutom ekonomiministerns reaktion på den begäran om prishöjningar som lämnats in av CBB. På grund av den existerande prisregleringen var Danone och Alken-Maes dessutom inte medvetna om den illegala karaktären hos informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes.

(173) Interbrew ständig initiativtagare

Danone pekar vidare på att Interbrew tog initiativet för de olika diskussionerna och avtalen med Alken-Maes. I november 1993 tog Interbrew initiativet till prishöjningar i detaljhandeln och tillkallar enligt Danone därför hjälp från Alken-Maes (se skäl 167). Även mötet den 11 maj 1994 skulle ha arrangerats på initiativ av Interbrew (se skäl 166). Interbrew skulle vidare år 1995 ha tagit initiativ till diskussionerna med Alken-Maes om den nya prissättningsstrukturen ([225]). Vidare framhåller Danone att Interbrew tog initiativet till informationsutbytet ([226]).

(174) Inga pris- eller marknadsuppdelningsavtal

Danone förnekar slutligen att det mellan 1993 och 1998 skulle ha funnits prisavtal och marknadsuppdelningsavtal mellan Alken-Maes och Interbrew. Visserligen diskuterade Alken-Maes och Interbrew år 1993 och 1994 en inbromsning av prisnedgången i detaljhandeln, men i sammanhang av prisregleringen kan detta enligt Danone inte betraktas som ett bilateralt prisavtal. De övriga diskussionerna år 1993 rörde enligt Danone inte alls priserna, utan begränsningen av de kommersiella investeringarna i hotell- och restaurangbranschen. Enligt Danone slöts under sammanträdet den 9 november 1994 inte något prisavtal (se skäl 66), utan parterna konstaterade endast att distributörerna inte kunde sälja en back Jupiler, Stella eller Maes för mindre än 275 belgiska franc till konsumenterna utan att göra förluster. Danone erkänner dock att Interbrew och Alken-Maes från och med oktober 1994 haft konsultationer gällande distributionssystemen, i synnerhet distributionen till hotell- och restaurangbranschen, i Belgien. Danone erkände vidare att diskussioner fördes år 1994 om en nonaggressionspakt i hotell- och restaurangbranschen och att Interbrew och Alken-Maes år 1994 tagit kontakt angående begränsningar av investeringarna i hotell- och restaurangbranschen och på området utereklam. Då inleddes enligt Danone även samtalen om prissättningsstrukturen för hotell- och restaurangbranschen. Alla dessa diskussioner avsåg dock inte att fastställa storleken på priserna och ledde heller inte till detta. År 1995 diskuterades enligt Danone endast den nya prisstrukturen och inte priserna eller en marknadsuppdelning. Samtalen om prisstrukturen slutade enligt Danone i juli 1996, sedan Interbrew ensidigt beslutat att införa sin nya prisstruktur per den 1 januari 1997. Kommissionens bevismaterial när det gäller perioden från och med juli 1996 bevisar enligt Danone inte någon fortsättning på den ifrågasatta praxisen (se skälen 91–105).

5.1.2 *Möten inom ramen för CBB*

(175) Enligt Danone ledde Interbrew policybesluten inom CBB. De ämnen som diskuterades inom CBB var Interbrews viktigaste orosmoln vid denna tid: parallellimport, ny prisstruktur och minskningen av investeringarna i hotell- och restaurangbranschen. Alken-Maes var även intresserat av det sistnämnda ämnet. Danone pekar vidare på att medarbetare i Interbrew vid denna tid innehade betydelsefulla positioner i CBB-arbetsgrupperna och den dåvarande ordföranden för Interbrews styrelse vid denna tid var ordförande för CBB.

5.1.3 *Legotillverkningsmötena*

(176) Danone understryker att parterna med anledning av FEDIS krav till bryggarna om att de skulle betala en sorteringsersättning per back för märkesölsorterna (skäl 81) beslöt att utbyta volymuppgifter för att på detta sätt kunna svara på kravet från FEDIS. FEDIS begärde inte denna sorteringsersättning för legotillverkat öl och hävdade att det inte fanns någon risk för ”free riding” på grund av den ringa volymen legotillverkat öl. Eftersom denna volym enligt parterna var större än vad FEDIS hävdade och då det inte fanns någon tillförlitlig statistik beslöt de att utbyta volymuppgifter och prisuppgifter. Informationsutbytet om priserna kan ha haft till följd att priserna inte sjönk ytterligare.

(177) Enligt Danone har det inte funnits någon formell nonaggressionspakt. Även om det fanns en uttrycklig nonaggressionspakt skulle den enligt Danone inte haft

([225]) Danone hänvisar i detta sammanhang bl.a. till PM:et från Interbrews verkställande direktör för Belgien från den 12 juli 1995 (se skäl 78).

([226]) Danone hänvisar i detta sammanhang bl.a. till klargöranden från medarbetare i Interbrew (se skäl 113).

någon effekt. Dessutom kartlades inte hela legotillverkningsmarknaden eftersom de utländska producenterna vägrade att delta.

(178) Danone pekar även i detta sammanhang på den väsentliga roll som Interbrew spelade i dessa diskussioner. Interbrew var t.ex. berett att betala en ersättning på [...] belgiska franc, vilket placerade de övriga bryggarna i en ekonomiskt ohållbar position.

5.1.4 *Påföljder*

(179) När det gäller frågan om påföljderna framhåller Danone att företaget vid tiden för överträdelsen utgjorde en ekonomisk enhet med Alken-Maes. Danone förnekar inte att man deltagit i vissa sammanträden avseende den belgiska marknaden och att man såsom moderbolag för Alken-Maes kände till vissa sakförhållanden som Alken-Maes anklagas för. Detta betyder enligt Danone att kommissionen med tanke på sin egen beslutspraxis och EG-domstolens rättspraxis endast kan fastställa en bot, antingen för Alken-Maes eller för Alken-Maes och Danone gemensamt.

(180) Vidare pekar Danone, under hänvisning till kommissionens beslutspraxis och EG-domstolens rättspraxis, på följande förmildrande omständigheter:

(181) För det första har Alken-Maes med samtycke från Danone medverkat i undersökningen, erkänt fakta och omedelbart upphört med informationsutbytet med Interbrew.

(182) För det andra har diskussionerna inte haft några följder på marknadsandelar, konsumentpriser och det sätt på vilket bryggerikontrakten med nya utskänkningslokaler slutits och det har inte bevisats att det fanns någon uppdelning av en del av kunderna. Diskussionerna om prisstrukturen och marknadsföringspolicy sattes endast i verket på ett mycket begränsat sätt. Dessutom har legotillverkningsmötena inte lett till några resultat. Enligt Danone framgår det dessutom av försäljningsstatistiken och marknadsundersökningen för perioden 1993–1998 att diskussionerna mellan Interbrew och Alken-Maes inte haft några effekter på företagens marknadsandelar och priser.

(183) För det tredje har diskussionerna endast haft begränsade geografiska effekter, nämligen endast inom Belgien. Det var inte fråga om någon uteslutning av utländsk konkurrens.

(184) För det fjärde måste hänsyn tas till den prisreglering som gällde i Belgien till den 1 maj 1993. Danone åberopar i detta sammanhang kommissionens beslut av den 9 december 1998 (Greek Ferries).

(185) För det femte pekar man på den krissituation i vilken de aktuella metoderna utvecklats. Det var fråga om sjunkande efterfrågan, överkapacitet och påtryckningar från detaljhandelsdistributörerna. Under hela den period som meddelandet om invändningar omfattar, var Alken-Maes olönsamt och enligt Danone har företaget alltså inte haft några fördelar av diskussioner med Interbrew.

(186) Slutligen måste enligt Danone hänsyn tas till omständigheten att Interbrew hade en dominerande ställning på marknaden och att Alken-Maes försökte förmå Interbrew att stoppa missbruket. Alken-Maes var beroende av Interbrew för distributionen av sina ölsorterna och har i denna ekonomiskt svaga och beroende situation överlagt med Interbrew för att förhindra att Interbrew skulle utplåna Alken-Maes.

5.2 **Interbrew**

(187) Interbrews svar på meddelandet om invändningar inriktar sig huvudsakligen på de eventuella påföljderna. Interbrew anför följande förmildrande omständigheter:

(188) Interbrew hävdar att det av dossién framgår att företaget till en början inte hade för avsikt att delta i en kartell. Under påtryckningar från Danone, som hotade att förinta Interbrew i Frankrike om samarbetet uteblev med Alken-Maes, såg man sig emellertid nödsakad att samarbeta med Alken-Maes. I detta sammanhang framhåller Interbrew att företaget dåförtiden hade en marknadsandel på [...] på den franska marknaden, som behärskades av Danone och Heineken med marknadsandelar på [...] respektive [...]. Enligt Interbrew kom initiativet i första rummet från Danone, som utnyttjade Interbrews svaga position på den franska marknaden. Dessutom fördes vid denna tid upprepade samtal mellan Interbrew och Danone om ett eventuellt (delvist) övertagande av Danones ölverksamhet. Således fanns inom Interbrew en benägenhet att skona Alken-Maes för att skapa goodwill hos Danone.

(189) Enligt Interbrew har avtalen endast haft begränsad inverkan på den belgiska marknaden, trots att diskussionerna mellan Danone, Alken-Maes och Interbrew fördes på hög nivå. Interbrew framhåller att avtalen endast tillämpades delvis eller inte alls av de berörda företagen och att diskussionerna inom CBB givit små resultat.

Legotillverkningsmötena inskränkte sig enligt Interbrew till utbyte av information mellan de berörda parterna och ledde inte till någon faktisk tillämpning av diskussionerna.

(190) Den fastställda överträdelsens varaktighet, fem år och en dag för den bilaterala kartellen och nio månader för legotillverkningskartellen, bestrids inte av Interbrew.

(191) Interbrew har vidare åberopat kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([227]) och vill tillerkännas en betydande nedsättning av bötesbeloppet i enlighet med föreskrifterna i avsnitt C i meddelandet och i varje fall för en väsentlig nedsättning av bötesbeloppet i enlighet med avsnitt D. Interbrew menar sig kunna komma i fråga för detta p.g.a. följande omständigheter:

(192) För det första pekar Interbrew på att man inte på något grundläggande sätt bestrider de sakförhållanden som kommissionen baserar sina anklagelser.

(193) För det andra har Interbrew sedan november 1999 – med anledning av en formell begäran om upplysningar från kommissionen – nära samarbetat med kommissionen inom ramen för föreliggande förfarande, på ett sätt som redan från och med början gick längre än att företaget bara besvarade begäran om upplysningar. De fakta och den dokumentation som Interbrew lämnat utgör en substantiell del av meddelandet om invändningar. Interbrew startade dessutom i december 1999 en intern undersökning och informerade kommissionen om nya indikationer på konkurrenshämmande metoder. Vidare anmälde Interbrew att det fanns en legotillverkningskartell, utan att kommissionen förfogande över någon information om detta.

(194) För det tredje var Interbrew till en början tveksam om att ingå några förbindelser med Alken-Maes på den belgiska marknaden, men såg sig efter Danones hot mot Interbrew på den franska marknaden nödsakat att samarbeta med Danone och Alken-Maes.

(195) Slutligen har Interbrew i motsats till vad som anges i meddelandet om invändningar upphört med alla konkurrensrättsliga överträdelser och samtidigt vidtagit åtgärder för att förekomma dylika överträdelser i framtiden.

([227]) Se fotnot 23.

5.3 **Haacht**

(196) Sakförhållandena gällande legotillverkningskartellen förnekas inte av Haacht. Haacht understryker emellertid att de första två mötena uteslutande avsåg den belgiska marknaden. De belgiska bryggarna skulle under det tredje mötet ha förklarat sitt system för legotillverkat öl inför de två närvarande nederländska bryggarna och under det sista mötet skulle endast information om den nederländska marknaden ha utbytts. Haacht erkänner dock att ett tankeutbyte också skedde under alla fyra mötena om priserna i Belgien. Haacht erkänner vidare kommissionens åsikt att informationsutbytet och diskussionerna under sammanträdena måste betraktas som en form av prisavtal och kunduppdelning.

(197) Haacht framhåller emellertid att det inom legotillverkningssegmentet redan länge varit fråga om ett nedåtriktat pristryck genom de stora varuhusen och att priserna på legotillverkat öl mellan 1990 och 2000 sjunkit kraftigt, medan priserna för Haachts märkesöl under samma period stigit avsevärt. Haacht hävdar vidare att den totala legotillverkningverksamheten 1999 i Belgien uppskattningsvis utgjorde ungefär [...] hektoliter. Haacht levererade ungefär [...] % av denna mängd. [...].

(198) Vid fastställandet av storleken på böterna måste enligt Haacht följande förmildrande omständigheter beaktas. För det första har avtalen, i varje fall vad Haacht anbelangar, aldrig tillämpats. För det andra skedde diskussionerna enligt Haacht på initiativ av Interbrew och Alken-Maes varvid Haacht endast var medlöpare. För det tredje var Haacht det enda företaget med mycket lite internationell verksamhet varför man alltså hade mindre erfarenhet av finesserna i EU:s konkurrensrätt. Dessutom utgjorde företaget inte någon del av en internationell grupp med omfattande erfarenhet av EG-rätten och med därför specialiserade enheter. Slutligen framhåller Haacht att företaget verkligen samarbetet med kommissionen genom att man på eget bevåg skaffat fram all efterfrågad information och därigenom gjort ett kontrollbesök i företaget överflödigt.

(199) Med avseende på slutberäkningen av böterna uppmärksammar Haacht att företagets omsättning i legotillverkningssegmentet på sin höjd representerar [...] % av företagets totala omsättning. Eftersom vinsterna inte användes för att finansiera andra verksamheter finns det enligt Haacht inget skäl att beräkna en eventuell bot på den totala omsättningen.

(200) Haacht anser sig vidare komma i fråga för en väsentlig nedsättning av bötesbeloppet i enlighet med avsnitt D i kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([228]), eftersom företaget före mottagandet av meddelandet om invändningar i sitt brev av den 5 april 2000 uttryckligen bekräftade att man under sammanträdena fått till stånd ett prisavtal och dessutom inte förnekat de sakförhållanden som kommissionen bygger sina anklagelser på.

5.4 **Martens**

(201) I sitt svar på meddelandet om invändningar går Martens såväl in på sakförhållandena och den juridiska bedömningen av dessa som på eventuella påföljder.

5.4.1 *Sakförhållanden och juridisk bedömning*

(202) Martens påpekar att man av intresse för legotillverkat öl och på grund av den invanda samrådskulturen inom CBB – även vad gällde legotillverkat öl – på Interbrews inbjudan gick med på att delta i sammanträdena. Enligt Martens har det inte bevisats att företaget förväntade sig något annat än att bli informerat om förändringar på marknaden och att det således måste antagas att Martens inte hade några konkurrenshämmande mål i sikte.

(203) Enligt Martens slöts inte några prisavtal och/eller marknadsuppdelningsavtal under sammanträdena. Martens pekar i detta sammanhang på de klargöranden från medarbetare i Alken-Maes, Haacht och Interbrew som kommissionen förfogar över. Martens hävdar att endast Interbrews förklaring från den 28 februari 2000 är det otvetydiga beviset på att det fanns prisavtal. Sanningsenligheten i denna förklaring ifrågasätts emellertid av Martens på grund av Interbrews delaktighet i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes och kommissionens pågående undersökning av Interbrews eventuella överträdelse av artikel 82 i EG-fördraget. Dessutom skulle det ur denna förklaring endast framgå att Interbrew berördes av dylika avtal, inte att Martens därvid var berörd.

(204) Martens medger att man på grund av sitt intresse i södra Nederländerna var intresserade av att utvidga antalet deltagare i sammanträdena, framför allt av nederländska bryggare.

(205) Enligt Martens framgår det av klargörandena från deltagarna i sammanträdena att inga avtal i den mening som avses i artikel 81 i EG-fördraget slutits. Inte heller var det enligt Martens fråga om någon samordnat förfarande eftersom alla förutsättningar för detta, såsom de formulerats av domstolen i målet Hüls ([229]), inte skulle vara uppfyllda. Det var enligt Martens inte fråga om samordning mellan företagen, ett därpå följande marknadsbeteende och en orsakssamband dem emellan. Det skulle heller inte ha funnits några konkurrenshämmande mål för mötena.

(206) Martens anser att mötena inte ledde till någon förändring av de berörda företagens beteende på marknaden eftersom priserna sjönk även efter sammankomsterna mellan de fyra bryggarna och Martens också efter juli 1998 fortsatt att svara på anbudsinfordringar från potentiella legotillverkningskunder. Att Interbrew medgivit att man avstått från att lämna bud på ett Aldi-kontrakt anser Martens vara irrelevant i sammanhanget eftersom det är okänt om Interbrew innan dess någonsin lämnat något bud till Aldi och att Interbrew dessutom förmodligen innan dess inte var intresserat av Aldi med tanke på den kontinuerliga relation som fanns mellan Aldi och Martens.

(207) Martens framhåller även att informationsutbyte enligt domstolen i målet John Deere ([230]) i sig inte strider mot artikel 81 i EG-fördraget.

(208) Under åberopande av kommissionens beslut i ärendet Zinc Producer Group ([231]) hävdar Martens samtidigt att kommissionen inte har bevisat att det i föreliggande fall var fråga om parallell prissättning.

(209) Enligt Martens var det på grund av företagets ringa marknadsandel på den relevanta marknaden inte fråga om någon märkbar påverkan på konkurrensen. Martens åberopar i detta sammanhang kommissionens tillkännagivande om avtal av mindre betydelse som inte omfattas av artikel 81.1 i EG-fördraget ([232]). Eftersom det inte rörde sig om någon avtal kan enligt Martens alla deltagarnas marknadsandelar inte räknas samman.

([228]) Se fotnot 23.

([229]) EG-domstolens dom av den 8 juli 1999, *Hüls mot kommissionen*, mål C-199/92 P, REG 1999, s. I-4287.

([230]) EG-domstolens dom av den 28 maj 1998, *John Deere Ltd. mot kommissionen*, mål C-7/95 P, REG 1998, s. I-3111.

([231]) Kommissionens beslut 84/405/EEG (IV/30.350 – Zinc Producer Group) (EGT L 220, 17.8.1984, s. 27).

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

5.4.2 *Påföljder*

(210) Martens begär att kommissionen inte skall utdöma böter eftersom uppsåt eller oaktsamhet saknas. Martens hävdar att man inte uppsåtligen brutit mot konkurrensreglerna, eftersom man inte kände till att diskussionerna skulle kunna leda till att konkurrensen inskränktes. Martens framhåller vidare att det var fråga om ett förlåtligt misstag eller god tro från Martens sida eftersom de aktuella samtalen ägde rum inom ramen för diskussionerna i CBB.

(211) Alternativt yrkar Martens, under åberopande av kommissionens beslut i ärendet Fenex ([233]), att man kan komma i fråga för en symbolisk bot eftersom Martens deltagande i sammanträdena kännetecknades av oerfarenhet. Martens avsåg inte att bryta mot konkurrensreglerna och var berättigat att tro att sammanträdena ingick som ett led i samrådet inom CBB.

(212) Martens yrkar även alternativt att man på grund av följande omständigheter skall komma i fråga för nedsatta penningböter: inga reella prisavtal slöts och sammanträdena hade inga konkurrenshämmande mål. Dessutom är Martens ekonomiska förmåga begränsad när det gäller att vålla konkurrensen någon betydande skada. Martens saknade juridiska ekonomiska kunskaper, eftersom företaget är en liten aktör och inte hörde till någon större ekonomisk enhet. Enligt Martens måste samtidigt hänsyn tas till den specifika betydelse och det faktiska inflytande som Martens regelvidriga beteende haft på konkurrensen.

(213) Martens pekar på följande förmildrande omständigheter. Martens hävdar att man inte spelat någon aktiv roll, utan att man deltagit i sammanträdena under Interbrews ledning. Vidare har överträdelsen inte haft någon eller också obetydliga konkurrenssnedvridande följder och sammanträdena har inte lett till någon förändring av marknadsbeteendet. Konsumenterna har inte skadats eftersom priserna fortsatt att sjunka också efter sammanträdena. Martens betonar att man inte fått några fördelar av sammanträdena, vilket är av betydelse vid beräkningen av böterna, eftersom kommissionen enligt tjugoförsta konkurrensrapporten kan ta den vunna ekonomiska fördelen som utgångspunkt vid beräkningen av böterna. Martens pekar samtidigt på sin medverkan under det administrativa förfarandet. Företaget har inte bara svarat på kommissionens begäran om upplysningar utan efter mottagandet av meddelandet om invändningar har man också sänt ytterligare dokumentation. Dessutom har företaget samarbetat på ett sätt som påskyndat förfarandet. Martens hävdar samtidigt att ett bötesbelopp skulle kunna bräcka företagets ekonomiska bärkraft. Slutligen noterar Martens att överträdelsen var kortvarig och att den upphörde innan kommissionen hade inlett sin undersökning.

(214) Martens menar att man under alla omständigheter kan komma i fråga för en nedsättning av böterna, i enlighet med avsnitt D i kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ([234]), eftersom man hela tiden medverkat i kommissionens undersökning och hade upphört med att delta i överträdelsen när kommissionens gjorde sin undersökning. Dessutom har Martens inte spelat någon aktiv roll i kartellen.

6. RÄTTSLIG BEDÖMNING

6.1 Artikel 81.1 i EG-fördraget

(215) I artikel 81.1 i EG-fördraget förbjuds såsom oförenliga med den gemensamma marknaden alla avtal mellan företag, alla beslut av företagssammanslutningar och alla samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstaterna och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs, att produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras eller att marknader eller inköpskällor delas upp.

6.2 Avtal och samordnat förfarande

(216) Förbudet i artikel 81.1 i EG-fördraget gäller avtal mellan företag, beslut av företagssammanslutningar och samordnade förfaranden.

([233]) Beslut 96/438/EG (IV/34.983 – Fenex) (EGT L 181, 20.7.1997, s. 28).

([234]) Se fotnot 23.

(217) Enligt fast rättspraxis är det fråga om ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget när företag gemensamt uttrycker att man vill agera på ett visst sätt på marknaden ([235]).

(218) Några skriftliga handlingar behövs inte. Det finns inga krav vad gäller form och kontraktsfästa påföljder eller tillämpningsåtgärder behövs heller inte. Att det finns ett avtal kan framgå uttryckligen eller implicit av parternas beteende.

(219) Artikel 81 i EG-fördraget särskiljer mellan begreppen ”samordnat förfarande” och ”avtal mellan företag” eller ”beslut av företagssammanslutningar”. Syftet är att i förbudet inbegripa den form av samordning mellan företag som, utan att den omsätts i något egentligt avtal, medvetet ersätter en riskabel ömsesidig konkurrens med praktiskt samarbete ([236]).

(220) Kriterierna ”samordning” och ”samarbete” innebär allra minst att det måste finnas en verklig ”plan” och de måste förstås i ljuset av konceptet i fördragets konkurrensbestämmelser om att varje företag självständigt måste bestämma vilken policy det skall driva på den gemensamma marknaden. Detta krav om självständighet häver visserligen inte företagarens rätt att på ett intelligent sätt anpassa sig till konkurrenternas manifesta eller förväntade marknadsagerande, men det utesluter dock obönhörligen att företag inbördes har kontakter vars mål eller konsekvenser antingen är att inverka på marknadsbeteendet hos en befintlig eller möjlig konkurrent, eller att för en konkurrent avslöja det marknadsagerande de själva beslutat sig för eller överväger att anta ([237]).

(221) Sålunda kan ett agerande anses vara ett ”samordnat förfarande” när parterna inte i förväg nått fullständig enighet om en gemensam plan för deras marknadsbeteende, men har antagit system eller använt sig av eller deltagit i sådana system som bygger på hemligt samförstånd och som underlättar en samordning av deras kommersiella agerande ([238]).

(222) Fastän det klart framgår av ordalydelsen i artikel 81.1 i EG-fördraget att begreppet ”samordnat förfarande”, vid sidan av att samordningen mellan företagen, kräver att denna omsätts i ett agerande på marknaden och att det finns ett orsakssamband mellan de båda, måste det antas, såvida inte de aktuella företagen bevisar motsatsen, att företag som deltar i samordningen och som förblir verksamma på marknaden tar hänsyn till den information som utbytts med konkurrenterna när det bestämmer sitt agerande på marknaden. Detta gäller i ännu högre grad när samordningen sker regelbundet under en lång period. Ett samordnat förfarande omfattas då t.o.m. av artikel 81.1 i EG-fördraget även om konkurrenshämmande följder för marknaden saknas ([239]).

(223) Det är inte nödvändigt, särskilt vid en komplicerad överträdelse som varat länge, för kommissionen att klassificera denna som en överträdelse som uteslutande den ena eller andra av dessa former av olagligt beteende. Begreppen ”avtal” och ”samordnat förfarande” är föränderliga och kan överlappa varandra. Realistiskt sett kan det t.o.m. vara omöjligt att göra en sådan distinktion, eftersom en överträdelse samtidigt kan ha drag av båda formerna av förbjudet beteende, under det att en del av elementen, betraktade var för sig, noga räknat kan anses utgöra den ena formen snarare än den andra. Det vore dock artificiellt ur analytisk synvinkel att dela upp någonting som tydligt är ett fortlöpande gemensamt projekt med ett och samma mål, i flera former av överträdelser. En kartell kan således samtidigt utgöra ett avtal och ett samordnat förfarande ([240]).

(224) I PVC II-beslutet bekräftade förstainstansrätten att ([241]) det inte kan: ”krävas att kommissionen, i förhållande till varje företag och vid varje tidpunkt, skall kunna kvalificera överträdelsen som antingen avtal eller samordnat förfarande, i synnerhet som artikel [81] i fördraget under alla omständigheter omfattar båda dessa slag av överträdelse”.

([235]) Se bl.a. Förstainstansrättens dom av den 20 april 1999, *Limburgse Vinyl Maatschappij NV m.fl. mot kommissionen* (PVC II), förenade målen T-305/94 etc., REG 1999, s. II-931, punkt 715.

([236]) EG-domstolens dom av den 14 juli 1972, *Imperial Chemical Industries mot kommissionen*, mål 48/69, Rec., 1972, s. 619, punkt 64.

([237]) EG-domstolens dom av den 16 december 1975, *Suiker Unie m.fl. mot kommissionen*, förenade målen 40-48/73 etc., Rec., 1975, s. 1663; Förstainstansrättens dom av den 12 juli 2001, *Tate & Lyle m.fl. mot kommissionen*, förenade målen T-202/98, T-204/98 och T-207/98, ännu ej offentliggjord.

([238]) Se även Förstainstansrättens dom av den 17 december 1991, *Hercules mot kommissionen*, mål T-7/89, Rec., 1991, s. II-1711, punkt 255.

([239]) *Hüls*-domen, se fotnot 229, punkterna 161–163.

([240]) Dom i målet *Hercules*, se fotnot 238, punkt 264.

([241]) *Limburgse Vinyl Maatschappij*, se fotnot 235, punkt 696.

(225) Domstolen bekräftade i Anic-beslutet ([242]) att det av den uttryckliga ordalydelsen i artikel 81.1 i EG-fördraget följer att en överträdelse, utom vid en enstaka handling, även kan bestå av en serie handlingar eller ett fortlöpande beteende.

(226) En komplicerad kartell kan alltså betraktas som en enda fortlöpande överträdelse för den period då den ägde bestånd. Avtalet kan från tid till annan förändras eller dess mekanismer kan anpassas eller byggas ut för att ta hänsyn till utvecklingen. Giltigheten hos denna klassificering annulleras inte genom möjligheten att ett eller flera element av en serie handlingar eller ett fortlöpande beteende i sig självt skulle kunna utgöra ett brott mot artikel 81.1 i EG-fördraget.

(227) Även om en kartell är en form av kollektivt beteende kan varje deltagare spela sin specifika roll i avtalet. En eller flera av dem kan ha en prominent funktion. Interna konflikter och rivaliteter, eller till och med bedrägerier kan förekomma, vilket dock inte förhindrar att avtalet utgör ett avtal eller samordnat förfarande i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget ifall deltagarna eftersträvar ett kollektivt och fortlöpande mål.

(228) Ett företag som deltagit i en överträdelse av artikel 81.1 i EG-fördraget genom sitt egna beteende i form av ett avtal eller ett samordnat förfarande med mål som strider mot konkurrensreglerna i denna artikel och som avsåg att bidra till att överträdelsen skulle komma till stånd i sin helhet är likaledes ansvarig för övriga företags agerande i samband med samma överträdelsen för hela den period det deltog i överträdelsen. Detta är fallet när det kan fastställas att företaget i fråga kände till de övriga deltagarnas olagliga beteende eller rimligtvis kunde förutse det och var berett att ta denna risk ([243]).

6.3 **Överträdelsernas karaktär i föreliggande ärende**

(229) Föreliggande ärende berör två klart åtskilda överträdelser. För det första en komplicerad uppsättning samordnade förfaranden och/eller avtal mellan Interbrew och Alken-Maes/Danone, både inom och utom CBB, (nedan kallad ”Interbrew/Alken-Maes-kartellen”) och för det andra ett samordnat förfarande mellan Interbrew, Alken-Maes, Haacht och Martens avseende legotillverkat öl (nedan kallad ”legotillverkningskartellen”).

6.3.1 *Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes*

(230) Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes omfattar en rad konkurrenshämmande avtal och samordningar.

(231) Åtminstone sedan november 1992 ägde bilaterala kontakter rum mellan Interbrew och Alken-Maes (se skäl 43). Ungefär vid samma tid (oktober 1992) fullbordade de även utbytet av information genom att också meddela varandra försäljningsvolymerna för alla ölsegmenten (se skälen 116 och 125). Samordningen gällande detaljhandelspriserna ägde rum åtminstone från och med januari 1993 (se skälen 44 och 49). I mars 1993 hade Interbrew tydligen fortfarande en del tvivel beträffande en utvidgning av samarbetet (”Université de Lille”-projektet) också på grund risken för konkurrensrättsliga förfaranden (se skäl 45). Interbrew fortsatte under andra hälften av 1993 diskussionen om höjningen av detaljhandelspriserna med en stor detaljhandlare och vill även få med Alken-Maes (se skälen 49 och 50). Vid denna tidpunkt gäller den belgiska prisregleringen inte längre för ölsektorn (se skäl 10).

(232) Tydligen efter påtryckningar från Danone ändrade Interbrew sin ståndpunkt vad gäller utvidgningen av samarbetet år 1994. Under ett möte i maj 1994 utövade Danone påtryckningar på Interbrew genom att sätta förhållandena mellan de två företag på den belgiska marknaden i samband med förhållandena på den franska marknaden. I motsats till den belgiska marknaden, där Interbrew innehade en stor och Alken-Maes en mindre marknadsandel, var Interbrew 1994, med sin marknadsandel på ungefär [...] %, relativt sett den minsta aktören på den franska marknaden där Danone och Heineken hade ungefär [...] % respektive [...] % av marknaden. Budskapet från Danone var: om Interbrew inte hjälper Alken-Maes på den belgiska marknaden – man nämnde en överföring av 500 000 hektoliter, vilket dåförtiden

([242]) EG-domstolens dom av den 8 juli 1999, *kommissionen mot Anic Partecipazioni SpA*, mål C-49/92 P, REG 1999, s. I-4125, punkt 81.

([243]) Anic, se fotnot 242, punkt 83.

motsvarade 4,7 % av den totala ölkonsumtionen i Belgien ([244]) – skulle Danone (tillsammans med Heineken) göra livet surt för Interbrew på den franska marknaden (se skälen 53 och 54).

(233) Danones åsikt att det inte var frågan om något krav om att överföra 500 000 hektoliter under hot om att utplåna Interbrew i Frankrike kan av följande skäl inte godtas. Det framgår både av individuella uttalanden från Interbrew-medarbetare (se skäl 54) och av ett dokument från Heineken NV att så var fallet (se skäl 55). Kommissionen delar inte Danones åsikt att beviskraften i dokumentet från Heineken NV kan betvivlas på grund av avsaknaden av namn och datum. I den formella begäran om upplysningar från den 14 april 2000 bad ju kommissionen om ett dokument som hittades vid inspektionen hos Heineken NV i mars 2000 i den mellersta skrivbordslådan hos en namngiven ledamot av styrelsen för Heineken NV. Kommissionen gav dokumentet koden A5.2. Den av Heineken NV insända kopian är detta efterfrågade dokument, eftersom det har samma kod och dessutom innehåller en beskrivning var det hittats. ([245]) Dokumentets proveniens kan således fastslås. Att detta dokument dessutom innehåller konfidentiella uppgifter som parterna i detta ärende inte har tillgång till minskar inte dess bevisvärde.

(234) Att Interbrew tagit hotet från Danone på allvar framgår av företagets ändrade hållning när det gäller utvidgningen av samarbetet med Alken-Maes efter maj 1994 (se skäl 56). De av Danone angivna förklaringarna till förändringen av Interbrews hållning är inte övertygande. Noteras bör att Interbrew och Alken-Maes till 1994 endast slutit avtal om priserna i detaljhandeln och att det inom Interbrew fanns tveksamheter kring en utvidgning av samarbetet med Alken-Maes, dels eftersom företaget som marknadsledande inte ansåg sig behöva det (se skälen 45 och 50). Danones åsikt att Interbrew fäste vikt vid att behålla sin position på den belgiska marknaden och därför tog initiativet till en nonaggressionspakt med anledning av Alken-Maes aggressiva prispolicy är inte tillräcklig för att slutsatsen skall bli någon annan. Av ärendet framgår ju att Interbrew Alken-Maes klargjort för Alken-Maes att man skulle reagera på det sistnämnda företagets prisaktioner. Danone har själv angivit att Alken-Maes slutligen upphörde med sin aggressiva prispolicy eftersom den bara verkade till företagets egen nackdel därigenom att Interbrew följde denna prispolicy. Danones åsikt att företagets mål för mötet den 11 maj 1994 blott och bart var att presentera sin nya verkställande direktör för öldivisionen kan inte godtas eftersom denne i början av 1994 redan träffat verkställande direktören för Interbrew (se skäl 52).

(235) En närmare undersökning av den franska ölmarknaden skulle inte kunna ändra på ovanstående slutsats. Åsikten som framförts av den tidigare verkställande direktör för Danones öldivision ([246]) om att Danone endast hade en marknadsandel på 16 % i Frankrike stämmer inte. Av ett dokument från Danone från 1995 framgår ju att Kronenbourgs marknadsandel i Frankrike år 1994 uppgick till [...] % ([...] % på detaljhandelsmarknaden och [...] % på hotell- och restaurangmarknaden) ([247]). Det är vidare inte bara tillräckligt bevisat att Danone krävt Interbrew på en överföring av 500 000 hektoliter till Alken-Maes har under hot om att annars utplåna Interbrew i Frankrike. Dessutom tog Interbrew detta hot allvarligt: även om kravet på att överföra 500 000 hektoliter till Alken-Maes inte fick några följder var Interbrew från och med detta ögonblick redo att utvidga avtalen med Alken-Maes och inte längre begränsa dem till informationsutbyte och avtal om detaljhandelspriser. En undersökning av den franska marknaden hade således inte kunnat ändra på slutsatsen att Danone framgångsrikt utsatte Interbrew för påtryckningar. Även om det efter en sådan undersökning skulle ha framgått att Danone inte kunnat förverkliga detta hot, kvarstår slutsatsen, på basis av de dokument som kommissionen förfogar över, att Danone med framgång utövat påtryckningar på Interbrew.

(236) Överföringen av volymen ägde slutligen inte rum (se skälen 57 och 58), men parterna slöt i juli 1994 vapenstillestånd (se skäl 56), vilket den 9 november 1994 utmynnade i ett omfattande *gentlemen's agreement* under det av Interbrew redan tidigare använda kodnamnet "Université de Lille". Från och med denna tidpunkt inskränkte sig kontakterna mellan Interbrew och Danone/Alken-Maes inte längre till priserna i detaljhandeln och minskningen av de kommersiella investeringarna i hotell- och restaurangmarknaden, utan de utvidgades i betydande omfattning. Delarna av det i november 1994 slutna avtalet utgjordes av: en allmän nonaggressionspakt, avtal om priser och marknadsföring i detaljhandeln, kunduppdelning på hotell- och restaurangmarkna-

([244]) Se bilaga I till detta beslut.

([245]) Begäran om upplysningar av den 14 april 2000 (dok. 37614 9723) och svar från Heineken av den 11 maj 2000 (dok. 37614 9947).

([246]) Bilaga till Danones svar på meddelandet om invändningar.

([247]) Bilaga L-7b till brevet från Interbrew av den 28 februari 2000 (dok. 37614 8996-9025).

den (till en början begränsad till den ”klassiska” hotell- och restaurangbranschen ([248])) genom att permanenta den dåvarande situationen, avtal om investeringar och reklam i hotell- och restaurangmarknaden och avtal om ett nytt prissättningssystem för kunder såväl i hotell- och restaurangbranschen som i detaljhandeln (se skälen 58 till och med 68).

(237) Under sammanträdet den 9 november 1994 mellan Interbrew och Alken-Maes bekräftade man inte bara i allmän bemärkelse det *gentlemen's agreement* som kallades ”Université de Lille”, utan man behandlade samtidigt ett prisavtal i detaljhandeln (se skäl 66). Danone förnekar att något avtal slöts under detta sammanträde om priserna i detaljhandeln (se skäl 174). De handskrivna anteckningarna ”J=SA=A-M=275,-” (se fotnot 79) skulle enligt Danone avse ett konstaterande av Alken-Maes och Interbrew att distributörerna aldrig skulle kunna sälja en back pilsner (Jupiler, Stella och Maes) till konsumenterna för mindre än 275 belgiska franc utan att göra en förlust. Denna Danones ståndpunkt är emellertid inte övertygande. Ingenstans i sammanhanget framgår det att det var fråga om en observation av bryggarna angående (lönsamheten på) distributörernas hanteringspriser. Tvärtom står de handskrivna anteckningarna efter meningen ”Fastställa priser i livsmedelshandeln” ([249]). Dessutom är diskussionen den 9 november 1994 en fortsättning på tidigare diskussioner i oktober 1994 då man redan samtalat om fastställandet av priser i detaljhandeln (se skälen 60-65).

(238) Det *gentlemen's agreement* som slöts i november 1994 sammanfaller mer eller mindre med överlämnandet av den rapport som CBB den 22 november 1994 uppdragit åt konsultfirman Arthur D. Little att skriva om den belgiska ölmarknaden (se skäl 135). Interbrew och Alken-Maes enades om att den del av avtalet som avser investeringar och reklam i hotell- och restaurangmarknaden kan utarbetas inom CBB (skälen 59 och 66). Detta sker via arbetsgruppen ”Vision 2000” och framför allt de påföljande undergrupperna som bildas i januari 1995: investeringar i reklamartiklar, hantering av leverans- och avhämtningsprissättningen (arbetet i denna undergrupp uppskjuts ganska snart efter det att den bildats), investeringar i försäljningsställen och (bildad senare) undergruppen utereklam.

(239) Under de år som följer (till januari 1998) genomförs det ingångna *gentlemen's agreement* ytterligare. Regelbundna överläggningar äger rum mellan Interbrew och Alken-Maes och av och till även med Danone varvid situationen gås igenom. År 1995 utvidgas kunduppdelningsavtalet avseende hotell- och restaurangmarknaden till att omfatta de nationella kunderna (se skäl 73). Samtidigt äger diskussioner rum under ordförandeskap av representanter från Interbrew och Alken-Maes inom ramen för arbetsgrupperna som ingår under CBB-arbetsgruppen ”Vision 2000” om hur bryggeriernas investeringar i hotell- och restaurangmarknaden skall kunna bringas ner (se skälen 133 till och med 154).

(240) Från mitten av maj 1995 till slutet av 1996 äger särskilt intensiva kontakter rum angående ett nytt prissättningssystem. Därvid behandlas framför allt: strukturen på prissättningen och hur och när detta nya system skall introduceras (skälen 74 till och med 91).

(241) Slutligen förefaller diskussionerna i CBB, utom de om investeringarna i reklammaterial för hotell- och restaurangbranschen (som t.ex. glas och underlägg; se även skäl 137), inte leda någonstans och de avbryts i mitten av maj 1997 (se skälen 154 och 155).

(242) I januari 1998 görs bokslut över samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes efter ”Université de Lille”-avtalet från november 1994 (se skälen 103 och 104). Under kategorin ”vad som förverkligats” nämns bl.a. anpassning av reklamkreditkupongen (resultat av diskussionerna inom CBB om reklammaterial på hotell- och restaurangmarknaden; se även skälen 147 och 241), prissättning (för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln), respekt för ömsesidiga exklusiva försäljningsavtal (hotell- och restaurangbranschen) och nonaggressionspakten. Ännu inte förverkligade är regleringen av investeringarna (hotell- och restaurangbranschen) och deltagandet av andra aktörer samt utereklam (hotell- och restaurangbranschen, se även skäl 241). Samtidigt uttalas en klar intention om att från och med januari 1998 tre gånger per år överlägga om hotell- och restaurangbranschen med varandra. Inga bevis finns för att detta även faktiskt skett (se skälen 104 och 105).

([248]) Det vill säga hotell- och restaurangbranschen med undantag för s.k. nationella kunder som t.ex. cateringfirmor.

([249]) Originaltext på engelska: ”Pricing in the food to be established”.

(243) Medan kartellen existerade ägde således samråd rum regelbundet och avtal slöts i följande ämnen.

a) En allmän nonaggressionspakt:

I juli 1994 slöts en nonaggressionspakt mellan Interbrew och Danone för den belgiska marknaden (se skälen 56, 104 och 112).

b) Priser och marknadsföring i detaljhandeln:

Redan år 1993 slöt Interbrew och Alken-Maes ett avtal om prishöjningar och kampanjer i detaljhandeln; prisavtal och kampanjer i detaljhandeln utgör också en del av det *gentlemen's agreement* som slöts år 1994. (se skälen 44, 46, 47, 50, 60, 64–66, 107, 109–112).

c) Uppdelningen av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden, såväl den "klassiska" hotell- och restaurangbranschen som de nationella kunderna:

År 1994 infördes i avtalet "Université de Lille" en överenskommelse om respekt av varandras exklusiva försäljningsavtal. Detta avtal kallades år 1994 även "Project Green". Till en början inskränktes detta till den klassiska hotell- och restaurangbranschen, men år 1995 utvidgades avtalet till att omfatta de nationella kunderna. (se skälen 56, 60, 68, 73 och 111).

d) Begränsningar av investeringar och reklam i hotell- och restaurangmarknaden:

Även om Interbrew och Alken-Maes först från och med 1994 slöt avtal om minskningar av investeringar och reklam på hotell- och restaurangmarknaden (inom ramen för "Université de Lille"-avtalet) talade Interbrew och Danone om detta redan 1993. År 1994 kom Interbrew och Alken-Maes överens om att vidareutveckla detta ämne ytterligare inom CBB, vilket även faktisk skedde åtminstone fram till i maj 1997 (se skälen 46, 47, 59, 65, 73, 107, 111 och 112 samt 133–154).

e) Den nya prissättningsstrukturen för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln:

Även den nya prissättningsstrukturen diskuterades av Interbrew och Danone redan år 1993 och från och med 1994 utgjorde den också en del av "Université de Lille"-avtalet. Från och med maj 1995 till november 1997 genomfördes avtalet med avseende på prissättningen, varvid framför allt år 1996 intensiva kontakter ägde rum mellan i frågan mellan Interbrew och Alken-Maes (se skälen 45, 47, 65, 76, 78, 84, 84–91 och 100).

f) Utbytet av information om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln:

Åtminstone från och med slutet av 1991 till november 1999 har Interbrew och Alken-Maes varje månad utbytt försäljningsuppgifter med varandra. Från och med 1992 utbyttes uppgifterna i volymer (därförinnan utvecklingen av försäljningen i procentandelar) per öltyp, distributionskanal och förpackningsform (se punkt 4.4).

(244) Alla dessa avtal och former av samråd är sinsemellan förbundna med varandra. Inledningsvis slöt Interbrew och Alken-Maes 1993 avtal om priser och kampanjer i detaljhandeln. Dåförtiden diskuterade Interbrew och Danone även en möjlig utvidgning av "samarbetet" i Belgien, minskningen av de kommersiella investeringarna och investeringarna i hotell- och restaurangmarknaden samt den nya prissättningen (se skälen 45–47). I det år 1994 slutna avtalet "Université de Lille", som kom till stånd efter påtryckningar från Danone kom inte bara alla dessa ämnen upp till diskussion utan dessutom slöts ett avtal om uppdelningen av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden. Interbrews och Alken-Maes informationsutbytessystem och den goda "market intelligence" som därvid erhölls, var till hjälp vid genomförandet av dessa avtal (se skälen 122 och 124).

(245) De ovannämnda avtalen och sammankomsterna ägde rum på högsta ledningsnivå inom de berörda företagen. Inom Interbrew berördes huvudsakligen verkställande direktören, VD för Europa, Asien, Stillahavsområdet och Afrika, verkställande direktören för Belgien, livsmedelsdirektören och marknadsföringschefen för hotell- och restaurangbranschen. För Alken-Maes del var det framför allt verkställande direktören, livsmedelschefen och chefen för hotell- och restaurangbranschen och för Danones del styrelseordföranden och verkställande direktören och verkställande direktören för öldivisionen.

(246) Att konkurrenssnedvridande avtal fanns mellan Interbrew och Alken-Maes medgavs av (företrädare för) Interbrew och Alken-Maes när kommissionen inlett sin undersökning (se skälen 106 till och med 112 och skäl 125).

(247) Som motivering för prisavtalen år 1993 och informationsutbytet pekar Danone dock på att priserna i Belgien var reglerade fram till den 1 maj 1993 (se skä-

len 171–172). Danones argument kan emellertid av följande skäl inte godtas. Den belgiska prisregleringen för bryggarna gällde endast till den 1 maj 1993. Reglerna var dessutom utformade så att företagen kunde välja mellan att lämna in en begäran om prishöjningar antingen individuellt eller kollektivt. Det stod således bryggarna fritt att lämna in en individuell ansökan. Ifall man valde en kollektiv begäran måste den dock lämnas in via branschorganisationen. Detta betyder att det ingalunda var meningen att enskilda företag gemensamt, alltså utan hjälp av någon branschorganisation skulle lämna in eller, i förekommande fall, diskutera en begäran om en prishöjning. Kommissionen påpekar att medlemmarna i CBB var fria att bestämma hur och när den beviljade prishöjningen skulle tillämpas. Till och med om kommissionen skulle godta – vilket inte är fallet – att prisdiskussionerna berodde på prisregleringen är det av betydelse att CBB den 23 december 1992 för sista gången inlämnade en kollektiv prishöjningsanmälan. Mötet den 28 januari 1993 (se skäl 44) skedde efter detta datum och kunde alltså inte ha varit ett möte mellan bryggare inom ramen för CBB med anledning av en kollektiv begäran om en prishöjning. Detta framgår även av reaktionen från Danone på meddelandet om invändningar, där Danone hela tiden talar om sammanträdet med ölhandlarna. Vidare är det av vikt att den ansvarige ministern den 6 februari 1993 godkände prishöjningen på det uttryckliga villkoret att det under år 1993 inte skulle ske några ytterligare prisanpassningar (se skäl 10). Således kan prisregleringen under inga omständigheter motivera några begränsningar av priskonkurrensen ([250]).

(248) Inte heller kan prisregleringen rättfärdiga informationsutbytet. Kommissionen medger att detaljerade uppgifter måste lämnas in vid en begäran om prishöjningar. Bryggarna borde dock ha sänt in dessa uppgifter till CBB, som ju lämnade in den kollektiva begäran, och inte till varandra. Dessutom lämnades denna information endast till CBB vid en begäran om en prishöjning och varje månad, såsom var fallet vid Interbrew och Alken-Maes. Danone har dessutom medgivit att utbytet av information inte skedde som ett led i prisregleringen, utan att den inleddes då Alken-Maes till följd av en strejk vid Interbrew år 1989 levererade Interbrewöl till detta företags kontraktsbundna utskänkningslokaler. Kommissionen beaktar härvid också det faktum att prisregleringen för ölsektorn avskaffades den 1 maj 1993.

([250]) Se även kommissionens beslut 86/399/EEG av den 10 juli 1986, (IV/31.371 – Bituminös taktäckning) (EGT L 232, 19.8.1986, s. 15).

(249) Som motivering för marknadsuppdelningsavtalen anför Danone att Interbrew missbrukade sin dominerande ställning till men för Alken-Maes genom att försöka förmå kaféer som hade ett exklusivt kontakt med Alken-Maes att bryta detta kontakt, bl.a. genom att erbjuda öl till förlustpriser. Alken-Maes försökte förmå Interbrew att upphöra med detta missbruk, vilket resulterade i ett avtal om respekt av varandras kontraktsbundna utskänkningslokaler. Kommissionen anser att detta inte kan anses rättfärdiga marknadsuppdelningsavtalen. Meningen är ju ingalunda att företagen sinsemellan sluter icke-aggressionsavtal och således bryter mot artikel 81 i EG-fördraget för att upphöra med en eventuell överträdelse av artikel 82 i EG-fördraget. Att kommissionen under tiden inlett en undersökning om Interbrews eventuella överträdelse av artikel 82 i EG-fördraget innebär emellertid inte att Interbrews ovan nämnda beteende måste betraktas som en överträdelse av artikel 82 i EG-fördraget.

6.3.2 *Legotillverkningskartellen*

(250) Under perioden från hösten/vintern 1997 till och med sommaren 1998 ägde fyra möten rum om legotillverkat öl (se skäl 156).

(251) Under dessa möten diskuterade de berörda belgiska bryggarna marknadssegmentet för legotillverkat öl i Belgien och i all synnerhet kunderna och priserna. Vidare utbyttes vad gäller legotillverkat öl i Belgien information i alla fall om kunderna och volymerna (för kunderna), och kanske också om priserna (se skälen 157, 159 och 160). Diskussionerna och informationsutbytet hade till syfte att dela upp kunderna i Belgien och skapa enighet om eller samordna prisnivån (se skälen 157 och 159 till och med 161).

(252) Martens förnekar att detta var fallet (se skäl 203). Av uttalanden från (tidigare) medarbetare i Interbrew framgår dock att kunduppdelningen och prisnivån tagits upp vid legotillverkningsmötena (där Martens var närvarande varje gång). Svaret från Haacht på kommissionens begäran om upplysningar bekräftar att prisnivån var ämnet vid de fyra sammanträdena. Att denna slutsats inte vilar på en felaktig läsning av dessa klargöranden framgår dessutom av de skriftliga reaktionerna från Haacht och Interbrew på meddelandet om invändningar, vari företaget erkänner att priser och kunduppdelning diskuterades under sammanträde-

na. I detta sammanhangär det samtidigt av vikt att Danone i sin reaktion på meddelandet om invändningar, som också inlämnades å Alken-Maes vägnar, inte har förnekat att man diskuterade priser och kunduppdelning under sammanträdena.

(253) Kommissionen medger att beviset på samordningen mellan de fyra bryggarna endast bygger på uttalanden från de berörda företagen, men kommissionen delar inte Martens åsikt om att detta skulle vara otillräckligt för att dra slutsatsen att det var fråga om en överträdelse av artikel 81 i EG-fördraget. Martens har inte lyckats underbygga sitt argument att Interbrews klargöranden är tvivelaktiga på grund av företagets inblandning i andra konkurrensrättsliga förfaranden som kommissionen undersöker (se skäl 203). Svaret från Haacht är ju samstämmigt och varken Danone eller Alken-Maes motsäger kommissionens version. Dessutom måste det understrykas att varje överträdelse och följderna därav för berörda företag bedöms i varje enskilt fall.

(254) Även om det på grundval av det disponibla bevismaterialet inte med säkerhet kan fastställas att ett avtal fanns mellan de fyra bryggarna, är det i varje fall bevisat att det var fråga om ett samordnat förfarande. Sammanträdena tjänade ju till att påverka konkurrenternas marknadsbeteende och att rapportera om konkurrenternas marknadsbeteende (se skälen 157 och 159–161). Under sammanträdena utbyttes inte bara information, man talade även om priser och kunder. Av klargörandena från Interbrew och Haacht framgår att målet med mötena dels var att avstyra ett priskrig och anta en prisståndpunkt, dels att dela upp kunderna genom att inte lämna några (reella) offerter till de övriga bryggarnas kunder. Med tanke på dessa uppenbart konkurrensstridiga mål är det inte nödvändigt att visa att också följderna av dem var skadliga för konkurrensen.

(255) Sedan det nu slagits fast att Martens deltagit i sammanträdena med en tydlig konkurrenshämmande karaktär måste det antas att Martens deltagande i dessa sammanträden hade ett konkurrenshämmande syfte, såvida inte Martens bevisar att företaget klargjort för sina konkurrenter att man deltog i sammanträdena av andra skäl ([251]). Detta har Martens inte lyckats med. Dessutom avslutade Martens inte sitt deltagande i legotillverkningskartellen efter det första mötet, utan närvarade också vid de därpå följande mötena och begärde på grund av sin verksamhet på den nederländska marknaden till och med att nederländska bryggare också skulle bjudas in till sammanträdena.

(256) Martens förnekar att företaget anpassat sitt marknadsbeteende som en följd av sammanträdena (se skäl 206). Enligt domstolen förmodas företag som deltar i ett samordnat förfarande och förblir verksamma på marknaden, tills motsatsen bevisats av det berörda företaget, vid beslut om sitt marknadsagerande beakta information som utbytts ([252]). De av Martens anförda bevisen visar däremot endast att Martens inte realiserat resultaten från sammanträdet, dvs. informationsutbytet och kunddiskussionerna, som syftade till att undvika ett priskrig på legotillverkningsmarknaden och till att dela upp kunderna ([253]).

(257) Martens åberopande av meddelandet om avtal av mindre betydelse som inte omfattas av artikel 81.1 i EG-fördraget ([254]) (se skäl 209) tjänar inte något syfte. Detta meddelande är enligt punkt 6 likaledes tillämpligt på samordnade förfaranden. Således måste man även vid ett samordnat förfarande i bedömningen av tillämpligheten hos meddelandet utgå ifrån alla de berörda företagens marknadsandelar tillsammans.

(258) Martens åberopande av domstolens utslag i målet John Deere (se skäl 207) tjänar heller inte något syfte. I motsats till målet John Deere är det i föreliggande fall inte fråga om något fristående utbyte av information. Bryggarna diskuterade ju även prisnivåer och en uppdelning av marknaden.

([251]) Hüls-domen, se fotnot 229, punkt 155.
([252]) Hüls-domen, se fotnot 229, punkt 162.
([253]) Anic-domen, se fotnot 242, punkt 127.
([254]) Se fotnot 232.

(259) Martens ståndpunkt att kommissionen måste bevisa att det var frågan om parallell prissättning (se skäl 208) utgör en inexakt tolkning av det av Martens åberopade beslutet. I ärendet Zinc Producer Group fann kommissionen att parallell prissättning utan bevismaterial för direkta kontakter mellan de berörda företagen under vissa omständigheter inte utgör tillräckliga bevis för ett samordnat förfarande. Således kan man med ledning av detta beslut inte konkludera att de existerande bevisen för sammankomsterna i sig själva är otillräckliga för att dra några slutsatser om brott mot artikel 81 i EG-fördraget.

(260) Att begäran från FEDIS om en sorteringsersättning var anledningen till legotillverkningsmötena såsom Danone betonat (se skäl 176), rättfärdigar inte samtalen om priser och kunder samt utbytet av uppgifter. För att svara på FEDIS begäran skulle det ju ha räckt med att legotillverkningsbryggerierna sänt volymuppgifter till en neutral tredje part, exempelvis CBB, som därefter kunde ha sammanställt dessa individuella uppgifter.

6.4 **Begränsningar av konkurrensen**

(261) I artikel 81.1 i EG-fördraget nämns uttryckligen att avtal, beslut och samordnade förfaranden som (bland annat)

— direkt eller indirekt fastställer inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor, delar upp marknader eller inköpskällor.

— är en begränsning av konkurrensen.

(262) Detta är det verkliga målet för de horisontella avtalen i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes. Eftersom priset är huvudinstrumenten i konkurrensen hade de olika hemliga avtalen och mekanismerna som slutits och skapats av producenterna, alla i slutändan som mål att driva upp priset till deras egen fördel och över den nivå som skulle ha uppnåtts under fri konkurrens. Avtalet om att respektera varandras exklusiva försäljningsavtal och nationella kunder (se skälen 60, 68, 73 och 111) måste betraktas som ett avtal om uppdelning av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden och således som ett marknadsuppdelningsavtal, vilket i artikel 81.1 i EG-fördraget uttryckligen anges vara konkurrenshämmande.

(263) En uppdelning av marknaden och avtal om priserna var de verkliga målsättningarna för legotillverkningskartellen. Eftersom priset är huvudinstrumentet i konkurrensen hade producenternas alla olika hemliga beteendemönster i slutändan till syfte att driva upp priserna till deras fördel och över den nivå som skulle ha uppnåtts under fri konkurrens.

(264) En direkt uppdelning av marknaderna och fastställandet av priserna avser att begränsa konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget.

(265) De viktigaste aspekterna av (den komplicerade uppsättningen) överenskommelser, avtal och beteendemönster som kan klassificeras som en begränsning av konkurrensen är:

Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes

Det regelbundna deltagandet i möten och andra kontakter mellan direktörerna för de berörda företagen i syfte att enas om och genomföra och/eller ändra följande begränsningar:

a) en allmän nonaggressionspakt,

b) direkta och indirekta avtal om och samordning av priser och kampanjer i detaljhandeln,

c) uppdelningen av kunder på hotell- och restaurangmarknaden (såväl den ”klassiska” hotell- och restaurangbranschen som de nationella kunderna),

d) begränsning av investeringar och reklam på hotell- och restaurangmarknaden,

e) överenskommelse om en ny prissättningsstruktur för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln,

f) utbyte av information om försäljningar på hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln.

Legotillverkningskartellen

a) samordning med avseende på uppdelningen av kunderna och priserna,

b) utbyte av information om kunder.

(266) Mot bakgrund av de klart konkurrenshämmande målen för ovan nämnda avtal och beteenden är det inte nödvändigt att för varje konkurrensbegränsning undersöka huruvida den bidragit till att förverkliga det eftersträvade målet när beslut skall fattas om en överträdelse skett av artikel 81.1 i EG-fördraget ([255]). Härvid bör det noteras att de i skäl 265 nämnda konkurrensbegränsningarna endast är underavdelningar till dels kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes, dels legotillverkningskartellen samt att kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes och legotillverkningskartellen var för sig måste betraktas som en överträdelse.

6.5 **Effekter på handeln mellan medlemsstaterna**

(267) Enligt EG-domstolens fasta rättspraxis måste ett avtal mellan företag för att ha möjlighet att påverka handeln mellan medlemsstaterna, med tillräcklig sannolikhet och på grundval av rättsliga eller faktiska omständigheter, kunna förutses inverka direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, på handelsmönstren mellan medlemsstaterna ([256]).

(268) Tillämpningen av artikel 81.1 i EG-fördraget på en kartell är inte begränsad till den del av medlemmarnas försäljning som faktiskt innebär transport av gods från en stat till en annan. Inte heller är det vid en tillämpning av dessa bestämmelser nödvändigt att bevisa att varje individuell deltagares beteende, i motsats till kartellen som helhet, påverkat handeln mellan medlemsstaterna ([257]).

(269) Av skälen 19 och 21 och på basis av siffrorna från Interbrew framgår klart att betydande mängder öl importeras till Belgien och exporteras ut ur Belgien. Den allra största delen av denna handel sker med andra medlemsstater.

(270) Prisskillnader mellan Belgien och andra medlemsstater leda till parallella handelsströmmar och gör även så (se skälen 19 och 20).

(271) Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes hade som yttersta mål att fastställa priserna på en högre nivå än vad som skulle ha varit fallet vid normal konkurrens. Redan av detta skäl kan det antas att detta komplicerade kartellavtal inverkat, direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt på handeln mellan medlemsstaterna. Dessutom bör följande anmärkningar också göras vad gäller detta kartellavtal. Kartellen måste även ses mot bakgrund av förhållandena på den franska marknaden (se skälen 51 till och med 55). Alken-Maes franska moderföretag har spelat en aktiv roll i kartellen.

(272) För det andra måste det partiella genomförandet av kartellen inom CBB också ses mot bakgrund av studien ”Scenario 2000” som CBB uppdrog åt Arthur D. Little att utföra. Denna studie föranleddes bl.a. av öppnandet av gränserna i EU och följderna av detta för den belgiska marknaden. Ett av målen för studien var att skaffa insikter i utvecklingen av ölhandeln och hotell- och restaurangbranschen i Belgien så att bryggarna skulle kunna bygga upp sin handelsstrategi (se skäl 129).

(273) Av ovan nämnda skäl kan de beskrivna konkurrensbegränsningarna i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes förmodas snedvrida handelsmönstren i bryggerisektorn och förändra deras normala förlopp. Det kan därför fastställas att konkurrensbegränsningarna kan påverka handeln mellan medlemsstaterna ([258]).

(274) Legotillverkningskartellen hade som mål att fastställa priserna på en högre nivå än vad som skulle ha varit fallet vid normal konkurrens. Redan av denna anledning kan det förmodas att kartellen inverkat direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt på handeln mellan de medlemsstaterna. Dessutom etablerade deltagarna i kartellen en relation med angränsande marknader (Nederländerna, Luxemburg och Tyskland). Vid två av mötena var även nederländska producenter av legotillverkat öl närvarande (se skälen 156, 157 och 159).

(275) Av ovan nämnda skäl kan de beskrivna konkurrensbegränsningarna i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes förmodas snedvrida handelsmönstren i bryggerisektorn och förändra deras normala förlopp. Det kan därför fastställas att konkurrensbegränsningen kan påverka handeln mellan medlemsstaterna ([259]).

([255]) Se EG-domstolens dom av den 30 januari 1985, *BNIC mot Guy Clair*, mål 123/83, Rec., 1985, s. 391, och Förstainstansrättens dom av den 10 mars 1992, *Societa Italiana Vetro SpA m.fl. mot kommissionen*, förenade målen T-68/89, T-77/89 och T-78/89, Rec., 1992, s. II-1403.

([256]) EG-domstolens dom av den 11 juli 1985, *Remia m.fl. mot kommissionen*, mål 42/84, Rec., 1985, s. 2545, punkt 22.

([257]) Förstainstansrättens dom av den 10 mars 1992, *Imperial Chemical Industries mot kommissionen*, T-13/89, Rec., 1992, s. II-1021, punkt 304.

([258]) EG-domstolens dom av den 29 oktober 1980, *Van Landewyck mot kommissionen*, förenade målen 209 till 215 och 218/78, Rec., 1980, s. 3125, punkterna 171–173.

([259]) Van Landewyck-domen, se fotnot 258, punkterna 171–173.

6.6 **Artikel 81.3 i EG-fördraget**

(276) De avtal och beteenden som är föremål för föreliggande beslut kom till i hemlighet och anmäldes inte till kommissionen. Således kan de inte undantas från en tillämpning av artikel 81.1 i EG-fördraget. Under alla omständigheter uppfyller denna typ av beteenden för de berörda företagen i princip inte villkoren i artikel 81.3 i EG-fördraget eftersom de olika delarna av kartellen och en kombination av dem uppenbart är konkurrensbegränsande. Kommissionen känner närmare bestämt inte till någonting som kan leda till slutsatsen att de fyra villkoren för att bevilja ett individuellt undantag är uppfyllda.

7. **MOTTAGARNA AV DETTA BESLUT**

(277) Detta beslut riktar sig till de företag som är direkt inblandade i överträdelsen.

(278) För kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes är detta Interbrew och Alken-Maes. Eftersom Danone under den tid överträdelsen pågick hade kontroll över Alken-Maes och även själv var inblandad i överträdelsen, riktar sig föreliggande beslut även till Danone.

(279) Fastän en del av kartellen ägde rum inom ramen för CBB kan CBB inte hållas ansvarigt för deltagande i överträdelsen. Interbrew och Alken-Maes har endast använt CBB som forum för att vidare utarbeta och genomföra de bilaterala kartellavtalen. CBB har därför inte spelat någon självständig roll i kartellen ([260]).

(280) För legotillverkningskartellens del riktar sig beslutet till Interbrew och Alken-Maes samt Haacht och Martens. Även om Danone vi denna tid hade kontroll över Alken-Maes, förfogar kommissionen inte över indikationer om att företaget även faktiskt var inblandad i legotillverkningskartellen. Följaktligen riktar sig beslutet om legotillverkningskartellen inte till Danone.

8. **ÖVERTRÄDELSENS VARAKTIGHET**

8.1 **Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes**

(281) Kommissionen förfogar över bevismaterial för kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes åtminstone från den 28 januari 1993 till och med den 28 januari 1998 (se skälen 44 och 103). Den 28 januari 1993 lämnades en redogörelse om ett första möte med ett tydligt konkurrenshämmande mål. Den 28 januari 1998 ägde det sista kartellmöte rum som kommissionen förfogar dokumentation över. Överträdelsen varade alltså i fem år och en dag. Utbytet av information började visserligen tidigare och slutade senare, men förfarandet, som formellt inleddes med kommissionens antagande av meddelandet om invändningar den 29 september 2000, avser endast kartellen såsom den existerade i sin helhet. Det finns heller inga bevis på att det planerade samrådet om hotell- och restaurangbranschen, som nämndes i anteckningarna gjorda av marknadsföringschefen för Belgien (se skäl 104, under punkt 3) verkligen ägt rum.

(282) Danone bestrider att överträdelsen varade så länge. Enligt Danone inleddes samtalen mellan Alken-Maes och Interbrew först den 12 oktober 1994 och de skall ha avslutats redan i juli 1996 då Interbrew beslutade att införa sin nya prisstruktur per den 1 januari 1997. Med detta påstående förbigår man dock bevismaterialet från tidigare diskussioner mellan Alken-Maes och Interbrew, från och med 28 januari 1993, som kommissionen förfogar över. Såsom redan angivits ovan tjänar Danones motiveringarna för dessa diskussioner inget syfte (se skälen 247–248). Att man under sammankomsten mellan Alken-Maes och Interbrew den 28 januari 1998 endast utvärderade avtal från och med 12 oktober 1994 gör här varken till eller från. Detta datum diskuterade ju Interbrew och Alken-Maes de avtal som fanns mellan dem. Att denna diskussion p.g.a. omständigheter inte följdes upp betyder inte att detta inte var en sammankomst inom ramen för de avtal och den samordning som fanns mellan Interbrew och Alken-Maes.

(283) I motsats till vad Danone hävdar, avslutades kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes inte i juli 1996. Interbrew har erkänt att överträdelsen fortgick till i januari 1998 (se skäl 111) och en av Alken-Maes medarbetare som vid denna tid deltog i prissättningsdiskussionerna har förklarat att samarbetet med Interbrew upphörde i november 1997 (se skäl 100). Dessutom förfogar kommissionen över bevismaterial från samarbetsdiskussionerna mellan Interbrew och Alken-Maes den 9 december 1996 (per telefon), 17 april 1997 och 28 januari 1998 (se skälen 91, 95 och 96 samt 103 och 104). Att Alken-Maes vid denna tid också lät utföra en studie

([260]) Se EG-domstolens dom av den 27 september 1988, *Träförädlingsföretag och papperstillverkare mot kommissionen*, förenade målen 89/85, 104/85, 116/85, 117/85, 125-129/85, Rec., 1988, s. 5193, punkterna 24–27.

med hjälp av en konsult om Alken-Maes och Interbrews (utkast till) prissättningssystem förändrar inte slutsatsen om hur länge överträdelsen varade vilket visas av kommissionens ovan nämnda bevismaterial.

(284) I motsats till vad Danone hävdar, var ämnet för diskussionen den 17 april 1997 en samordning av Interbrew och Alken-Maes/Danones marknadsbeteende. Med tanke på Interbrews klargörande av innehållet i denna diskussion (se skäl 96) är det inte troligt att ett eventuellt övertagande av Kronenbourg/Alken-Maes av Interbrew diskuterades, vilket för övrigt heller inte bevisats av Danone.

(285) Under diskussionen den 28 januari 1998 diskuterades enligt anteckningar gjorda av företrädare för Interbrew relationen mellan Interbrew och Alken-Maes. Man blickade inte bara tillbaka på de tidigare samarbetsresultaten utan man tog även upp aktuella ämnen och samrådsrutiner under denna diskussion (se skäl 104). Danone har inte lyckats bevisa sitt påstående att sammanträdet den 28 januari 1998 var en sammankomst mellan en bryggare (Alken-Maes) och dennes distributör för regionen Bryssel (Interbrew). Inte heller visas detta i det bevismaterialet som kommissionen förfogar över. Däremot framgår det av klargörandena från företrädare för såväl Interbrew som Alken-Maes att denna diskussion inte lett till något resultat och att kontakterna därefter upphört (se skäl 105).

8.2 **Legotillverkningskartellen**

(286) Av kommissionens bevismaterial framgår att mötena under alla omständigheter ägde rum under perioden från den 9 oktober 1997 till och med 7 juli 1998 (se skäl 156). Överträdelse har alltså varat i minst ungefär nio månader. Detta bestrids inte av de berörda företagen.

9. **PÅFÖLJDER**

9.1 **Artikel 3 i förordning nr 17**

(287) Då en överträdelse av artikel 81.1 i EG-fördraget fastställts kan kommissionen ålägga företagen i fråga att upphöra med överträdelsen i enlighet med artikel 3 i förordning nr 17.

(288) En medarbetare i Interbrew som vid denna tid deltog i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes har förklarat att efter sammankomsten den 28 januari 1998 ”hände inget mer” (se skäl 105). Kommissionen förfogar heller inte över några bevis som visar att någon av parterna skulle ha fortsatt det konkurrenshämmande beteendet efter den 28 januari 1998.

(289) När det gäller informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes är det dessutom relevant att Alken-Maes sände kommissionen en kopia av sitt brev från den 5 november 1999, vari företaget avslutar informationsutbytet med Interbrew.

(290) Med avseende på legotillverkningskartellen har deltagarna meddelat att endast fyra möten ägde rum, det sista i juli 1998 (se skäl 156). Dessutom har en av de berörda medarbetarna förklarat att samrådet stoppades (se skäl 157). Kommissionen förfogar heller inte över bevis för att samrådet skulle ha fortsatt efter det sista mötet.

(291) I sin reaktion på meddelandet om invändningar förklarade Interbrew att såväl kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes som legotillverkningskartellen redan hade avslutats. Interbrew hänvisade i detta sammanhang till sitt brev av den 29 februari 2000, där företaget meddelade att man upphört med överträdelsen och samtidigt vidtagit långtgående åtgärder för att undvika en upprepning av dylika överträdelser av konkurrensreglerna. En av åtgärderna var att inleda ett omfattande ”Compliance Programme” som bl.a. bestod i en intern och extern revision varje halvår. Härigenom klargörs bl.a. att Interbrews medarbetare inte får sluta avtal om priser, försäljningsvillkor, marknadsuppdelning och informationsutbyte.

(292) Med beaktande av det ovan anförda är det inte nödvändigt att uppmana de berörda företagen att upphöra med överträdelsen.

9.2 **Artikel 15.2 i förordning nr 17**

(293) I kraft av artikel 15.2 i förordning nr 17 kan kommissionen genom beslut ålägga varje företag att betala böter på från 1 000 euro upp till 1 miljon euro eller ett högre belopp på upp till 10 % av föregående räkenskapsårs

omsättning för var och en av de företag som varit inblandade i överträdelsen, då de uppsåtligen eller av oaktsamhet bryter mot artikel 81.1 i EG-fördraget.

(294) När bötesbeloppet skall avgöras måste kommissionen beakta alla relevanta omständigheter och i all synnerhet överträdelsens allvar och varaktighet. Härvid tillämpas metoden i Riktlinjer för beräkning av böter som döms ut enligt artikel 15.2 i förordning nr 17 och artikel 65.5 i EKSG-fördraget ([261]).

9.2.1 *Kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes*

9.2.1.1 Vem bör bötfällas?

(295) Kommissionen anser att det vad gäller kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes är lämpligt att bötfälla Interbrew och Danone. Danone är ansvarigt för såväl sin egen inblandning i överträdelsen som Alken-Maes. Ett moderföretag som aktivt är inblandat i ett av sina dotterbolags medverkan i en kartell kan ställas till ansvar för detta dotterbolags agerande ([262]). Såsom Danone självt har hävdat, utgjorde företaget vid tiden för överträdelsen av artikel 81 i EG-fördraget en ekonomisk enhet med Alken-Maes. Danone var dessutom vid denna tid inte endast Alken-Maes moderföretag, utan var också självt direkt inblandat i kartellen. Danone erkänner sig ha deltagit i sammanträden om den belgiska marknaden och att man kände till en del av metoderna. Således anses Danone vara ansvarigt för såväl sin egen inblandning i kartellen som Alken-Maes.

9.2.1.2 Uppsåt eller oaktsamhet

(296) Av fakta framgår att alla deltagare i kartellen hade för avsikt att sluta avtal om en allmän nonaggressionspakt, priser och kampanjer i detaljhandeln, uppdelningen av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden (såväl den ”klassiska” hotell- och restaurangbranschen som de nationella kunderna), begränsningar av investeringar och reklam i hotell- och restaurangmarknaden, den nya prissättningsstrukturen för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln och informationsutbyte om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln. Kommissionen anser att denna överträdelse måste anses var uppsåtlig, eftersom parterna omöjligen kunde vara ovetande om att ovan nämnda avtal eller en kombination av dem avsåg att begränsa konkurrensen.

9.2.1.3 Överträdelsens allvar

(297) Övergripande avtal eller samordning som det är fråga om här – med en allmän nonaggressionspakt, direkt och indirekt avtal eller samordning av priser och kampanjer i detaljhandeln, uppdelningen av kunder på hotell- och restaurangmarknaden, begränsningen av investeringar och reklam på hotell- och restaurangmarknaden, samordningen av en ny prissättningsstruktur för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln och informationsutbytet om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln – är till sin karaktär en mycket allvarlig överträdelse. Rutinerna för informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes gjorde det lättare att genomföra och uppnå målet för dessa avtal. Eftersom priset utgör en av de viktigaste konkurrensfaktorerna hade de olika hemliga avtalen och mekanismerna i slutändan som mål att driva upp priserna över den nivå som de skulle ha legat på vid fri konkurrens, vilket är till men för konsumenterna.

(298) Dessutom berörde kartellen i sin helhet alla segment av ölmarknaden och såväl hotell- och restaurangbranschen som detaljhandelsmarknaden. Kommissionen beaktar vidare att diskussionerna mellan Interbrew å ena sidan och Alken-Maes och Danone å den andra skedde på högsta ledningsnivå. Samtidigt är det av betydelse att avtalen och samordningen avsåg en mångfald av konkurrensparametrar (priser och kampanjer, kunder, investeringar, reklam, prissättningsstruktur och utbyte av försäljningsuppgifter) och att Interbrew och Alken-Maes/Danone hade regelbundna kontakter i dessa ämnen.

(299) Danone förnekar att det var fråga om pris- och marknadsuppdelningsavtal. Av det förefintliga bevismaterialet och klargörandena från såväl Interbrew som Alken-Maes framgår emellertid att dylika pris- och marknadsuppdelningsavtal faktiskt slöts (se punkt 6.3.1).

([261]) EGT C 9, 14.1.1998, s. 3.

([262]) Förstainstansrättens dom av den 14 maj 1998, *NV Koninklijke KNP BT mot kommissionen*, mål T-309/94, REG 1998 s. II-1007, punkt 45 ff; denna del av domen har fastställts också efter överklagan, se EG-domstolens dom av den 16 november 2000, *NV Koninklijke KNP BT mot kommissionen*, mål C-248/98 P, REG 2000, s. I-9641.

(300) Parternas olika hemliga avtal syftade till att pressa upp priserna till fördel för dem själva, över den nivå som skulle nåtts under fri konkurrens. Av kommissionens bevismaterial framgår att nonaggressionspakten och avtalen om uppdelningen av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden (delvis), begränsningen av reklamen i hotell- och restaurangbranschen, samordningen av en ny prissättningsstruktur för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln och utbytet av information om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln betraktades som genomfört under diskussionen den 28 januari 1998 av Interbrew och Alken-Maes (se skäl 104). Interbrew har vidare erkänt att det fanns avtal mellan Interbrew och Alken-Maes om kampanjer i detaljhandeln (se skäl 109). Dessutom har Interbrew och Alken-Maes erkänt att de varje månad utbytte detaljerade försäljningsuppgifter med varandra (se punkt 4.4). Kommissionen medger att det på grund av befintliga bevismaterialet måste antas att vissa delar av kartellen inte alls, eller inte helt, tillämpades av Interbrew och Alken-Maes: vissa delar av *gentlemen's agreement* förverkligades aldrig (se skälen 92, 107, 236 och 242), avtalet om uppdelningen av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden respekterades inte till fullo av Interbrew (se skäl 72) och diskussionerna inom CBB har lett till begränsade resultat (se skäl 241). Detta motiverar emellertid inte slutsatsen att kartellen som sådan inte hade någon, eller endast begränsad, påverkan på marknaden ([263]).

(301) Den relevanta geografiska marknaden omfattar hela Belgiens territorium, vilket utgör en omfattande del av EG-marknaden.

(302) Under beaktande av alla ovan nämnda omständigheter (se skälen 297–301) kommer kommissionen till slutsatsen att den föreliggande överträdelsen måste anses som mycket allvarlig.

([263]) Vid bedömningen av storleken på böterna är påverkan på marknaden endast av väsentlig betydelse när det handlar om avtal som inte är konkurrenshämmande till sin karaktär och alltså endast genom sina konkreta följder strider mot artikel 81.1 i EG-fördraget (se slutsats A-G Mischo av den 18 maj 2000, Mo och Domsjö AB mot kommissionen, mål C-283/98 P, REG 2000, s. I-9855). Såsom här ovan fastställts är samtliga avtal mellan Interbrew och Alken-Maes/Danone till sin karaktär konkurrens-hämmande, vilket betyder att det inte separat måste fastställas i vilken utsträckning kartellen har haft till följd att konkurrensen begränsats (se punkt 6.4).

(303) Vid fastställandet av bötesbeloppen beaktar kommissionen även företagens faktiska ekonomiska kapacitet att vålla betydande skada på konkurrensen.

(304) Deltagarna i kartellen tillfredsställde vid denna tid ungefär 70 % av den totala belgiska ölkonsumtionen och ungefär 80 % av all pilsnerkonsumtion i Belgien. Mellan Interbrew, som var störst i Belgien, och Alken-Maes, näst störst i Belgien, fanns emellertid en betydande skillnad i storlek. Interbrew var, och är fortfarande, med sin marknadsandel på i genomsnitt ungefär 55 %, marknadsledande i Belgien. Alken-Maes hade vid denna tid i genomsnitt en marknadsandel på ungefär 15 %.

(305) Dessutom måste nivån på bötesbeloppet fastställas så att den har en avskräckande verkan. I detta sammanhang beaktar kommissionen den omständigheten att Interbrew och Danone är stora internationella företag. Beträffande Danone är det också av vikt att detta är ett multiproduktföretag.

(306) Kommissionen beaktar även den omständigheten att Interbrew å ena sidan och Alken-Maes och Danone å den andra, förfogar över juridiska och ekonomiska kunskaper och medel som underlättar för dem att förstå att deras agerande utgör en överträdelse och känna till de konkurrenslagstiftningsmässiga konsekvenserna.

(307) Vid beräkningen av det bötesbelopp som Interbrew skall åläggas att betala, anser kommissionen det således vara lämpligt med tanke på överträdelsens allvar att fastställa ett bötesbelopp på 45 miljoner euro. För Alken-Maes/Danone anses ett bötesbelopp på 25 miljoner euro vara lämpligt.

9.2.1.4 Överträdelsens varaktighet

(308) För såväl Interbrew som Alken-Maes har överträdelsens varaktighet fastställts till fem år och en dag. Således är det fråga om en överträdelse av medellång till lång varaktighet. Med tanke på att intensiteten i samarbetet avtog högst avsevärt i kartellens slutskede anses det lämpligt med en höjning av böterna med 45 % för såväl Interbrew som Danone.

(309) Grundbeloppet uppgår således till 65,25 miljoner euro för Interbrew och till 36,25 miljoner euro for Danone.

9.2.1.5 Försvårande omständigheter

(310) Av bevisen framgår att Interbrew i augusti och november 1993 spelat en ledande roll för prisavtalen i detaljhandeln (se skälen 49 och 50). Interbrew tog 1995 även initiativet till prissättningsdiskussioner med Alken-Maes (se skälen 74 och 145). Samtidigt framgår bl.a. av en förklaring från Interbrew självt, att informationsutbytet mellan Interbrew och Alken-Maes (och måhända tidigare) började 1992 på initiativ av Interbrew (se skäl 122).

(311) Utvidgningen av samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes år 1994, vilket utmynnade i ett omfattande *gentlemen's agreement* med kodnamnet "Université de Lille", var emellertid följden av Danones bemödanden gällande den belgiska marknaden (se skälen 232 och 234).

(312) I motsats till vad Danone hävdat, kan det på grundval av bevismaterialet inte konkluderas att Interbrew tagit ledningen för att förverkliga kartellens mål och avtal inom CBB. Interbrew och Alken-Maes avtalade den 29 augusti 1994 om att använda CBB som forum för att förverkliga vissa delar av kartellen (se skäl 133), vilket också skedde efter det att Interbrew och Alken-Maes i november 1994 nått enighet om *gentlemen's agreement*"Université de Lille" och sedan rapporten "Scenario 2000" som på uppdrag av CBB författades av Arthur D. Little hade levererats (se från och med skäl 135). Härvid bör noteras att det i den ansvariga arbetsgruppen "Vision 2000" fanns företrädare från såväl Interbrew som Alken-Maes och att ordförandena från de fyra relevanta undergrupperna alla kom från Alken-Maes, med undantag för undergruppen "Investeringar i försäljningsställen" där ordförandeskapet delades av företrädare för Interbrew och Alken-Maes (se skälen 137 och 144).

(313) Eftersom såväl Danone som Interbrew tagit initiativ till olika delar av kartellen kommer kommissionen till slutsatsen att inget av de berörda företagen spelat en ledande roll i kartellen som helhet.

(314) Det är emellertid av betydelse att Danone (dåförtiden kallat BSN) redan två gånger tidigare dömts för en överträdelse av artikel 81 i EG-fördraget ([264]). Precis som i föreliggande fall bestod överträdelserna då av informationsutbyte, begränsningar av priser och försäljningsvillkor och i ett fall även marknadsuppdelningsavtal. Eftersom Danone gjort sig skyldig till en ny överträdelse efter det att företaget bestraffats för denna typ av överträdelser är det fråga om en återupprepning ([265]). Att Danone på den tiden verkade under ett annat namn förändrar inte det ovan anförda. Inte heller det faktum att de båda tidigare överträdelserna avsåg en annan sektor än i det föreliggande ärendet förändrar det faktum att denna överträdelse är av samma typ, särskilt mot bakgrund av karaktären hos dessa överträdelser. Kommissionen finner det vara relevant i sammanhanget att en och samma person under den period ([266]) som BSN respektive Danone gjorde sig skyldiga till de tre skilda överträdelserna, innehade befattningen som styrelseordförande och verkställande direktör, och som dessutom personligen var involverad i avtalen med Interbrew (se skälen 45, 56 och 122). Vidare var minst två direktörer i Danone som var ansvariga för livsmedelsverksamheten i den bilaterala kartellen vid tiden för de tidigare överträdelserna verksamma inom Danones planglasverksamheter ([267]).

(315) Danone hotade dessutom att utplåna Interbrew på den franska marknaden om inte 500 000 hektoliter öl överfördes till Alken-Maes. Detta ledde till en utvidgning av samarbetet mellan Interbrew och Alken-Maes (se skälen 232–234 och 236). Således måste man vad gäller Danones roll dra slutsatsen att detta företag tvingade fram en utvidgning av samarbetet genom att hota med åtgärder mot Interbrew om detta företag inte medverkade.

(316) På grund av hotet om repressalier och på grund av det är fråga om en återupprepad överträdelse anses det vara lämpligt att höja grundbeloppet för Danone med 50 %.

([264]) Kommissionens beslut 84/388/EEG av den 23 juli 1984 (IV/30.988 – *Avtal och samordnat förfarande i sektorns för planglas i Beneluxländerna*) (EGT L 212, 8.8.1984, s. 13); kommissionens beslut 74/292/EEG av den 15 maj 1974, *Avtal mellan fabrikanter av förpackningsglas* (EGT L 160, 17.6.1974, s. 1).

([265]) Förstainstansrättens dom av den 11 mars 1999, *Thyssen Stahl AG mot kommissionen*, mål T-141/94, REG 1999, s. II-347, punkt 617.

([266]) I alla fall till den 2 maj 1996, se Danones webbplats (www.danonegroup.com) och Danones svar av den 30 november 2000 på meddelandet om invändningar.

([267]) Bilaga 28 till Danones svaret av den 10 maj 2000 på begäran om upplysningar (dok. 37614 09915-09938).

9.2.1.6 Förmildrande omständigheter

(317) Det faktum att de regelvidriga avtalen eller förhållningsreglerna i realiteten inte tillämpats, är en förmildrande omständighet. Kommissionen medger att det av bevismaterialet framgår att parterna inte helt tillämpat alla specifika avtal i kartellen (se skäl 300). Det innebär emellertid inte att kartellen som sådan inte faktiskt tillämpats. Att vissa delar av överträdelsen inte satts i verket är i sig otillräckligt för att kunna tala för en förmildrande omständighet i mening som avses ovan.

(318) När det gäller Alken-Maes tas dock hänsyn till omständigheten att företaget efter kommissionens kontrollbesök den 26 och 27 oktober 1999 avslutade informationsutbytet med Interbrew.

(319) Denna omständighet motiverar en minskning av grundbeloppet med 10 % för Alken-Maes/Danone.

(320) Den belgiska prisregleringen kan inte leda till en minskning av bötesbeloppet. Prisregleringen gällde endast till den 1 maj 1993 för ölsektorn. Dessutom var parterna endast skyldiga att var för sig eller gemensamt med hjälp av sin branschorganisation begära en prishöjning, inte att sinsemellan sluta avtal eller överlägga om priserna (se skäl 247). Danone har i detta sammanhang åberopat kommissionens beslut i ärendet Greek Ferries ([268]). I detta ärende beaktar kommissionen som förmildrande omständighet att ett gemensamt förslag om inrikespriser förväntades från de berörda företagen själva under den perioden överträdelsen skedde och att förslaget därefter bekräftades av de grekiska myndigheterna. Därigenom kunde tvivel ha uppstått huruvida fastställandet av internationella priser utgjorde en överträdelse. Denna situation är av följande skäl inte jämförbar med föreliggande fall: För det första stadgades det inte i lagstiftningen att bryggarna själva skulle lämna in en kollektiv begäran om prishöjning. I stället skulle de agera via branschorganisationen. Överläggningarna mellan företagen om priserna och kostnadsstrukturerna bottnade således inte direkt i den belgiska prisregleringen och de belgiska myndigheterna väntade sig heller inte att bryggarna skulle hålla några sådana. För det andra gällde prisregleringen ett godkännande av prishöjningar, inte en bekräftelse av nominella priser som presenterats av företagen.

(321) Danone har vidare anfört att kommissionen bör ta hänsyn till krissituationen på den belgiska ölmarknaden. Kommissionen medger att det under 90-talet skedde en lätt nedgång i efterfrågan (se skäl 6), vilket måhända ledde till en viss överkapacitet, och påtryckningar från detaljhandelsdistributörerna. Denna situation är emellertid inte jämförbar med ärenden där kommissionen bedömt att en krissituation på marknaden måste beaktas vid fastställandet av böterna ([269]). Kommissionen framhåller i detta sammanhang även att produktionen av öl i Belgien vid denna tid uppvisade en avsevärt mindre nedgång än konsumtionen (se skäl 6). Den enskilda ekonomiska situationen för en part som deltar i en överträdelse, i detta fall Alken-Maes, föranleder inte någon sänkning av bötesbeloppet. Detta skulle ju vara liktydigt med att tilldela de företag som är minst anpassade till kraven från marknaden en omotiverad konkurrensfördel ([270]). Det faktum att ett företag gör förluster betyder vidare inte att företaget inte haft några fördelar av en överträdelse av konkurrensreglerna, eftersom sådana fördelar kan bestå i att förlusterna blivit mindre.

(322) Danone hävdar samtidigt att hänsyn måste tas till den beroendeställning som Alken-Maes vid tiden för överträdelsen befann sig i förhållande till Interbrew. Kommissionen förutsätter att, liksom redan diskuterats här ovan (se skäl 247), Alken-Maes försök att få slut på Interbrews eventuella överträdelse av artikel 82 i EG-fördraget inte kan godtas som ett försvar för deltagandet i en kartell. Vidare förbigår Danone i sitt argument Danones, Alken-Maes moderföretag, delaktighet i kartel-

([268]) Kommissionens beslut 1999/271/EG av den 9 december 1998, (FIV/34.466) Greek Ferries (EGT L 109, 27.4.1999, s. 24).

([269]) Se t.ex. beslut 94/815/EG av den 30 november 1994, (IV/33.126 och 33.322 – Cement) (EGT L 343, 30.12.1994, s. 1); beslut 94/599/EG av den 27 juli 1994 (IV/31.865 – PVC) (EGT L 239, 14.9.1994, s. 14); och beslut av den 8 december 1999 (Sömlösa stålrör) (ännu ej offentliggjort i EUT).

([270]) EG-domstolens dom av den 8 november 1983, *IAZ m.fl. mot kommissionen*, förenade målen 96/102, 104, 105, 108 och 110/82, Rec. 1983, s. 3369.

len. Slutligen har skillnaden i storleken mellan Alken-Maes och Interbrew redan beaktats vid fastläggandet av storleken på grundbeloppet.

9.2.1.7 Kommissionens meddelande av den 18 juli 1996 om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden

(323) Interbrew och Alken-Maes har båda åberopat kommissionens meddelande av den 18 juli 1996 om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden (nedan kallat ”meddelandet”).

(324) De upplysningar som Interbrew inkommit med som svar på en begäran om upplysningar i kraft av artikel 11 i förordning nr 17 har i väsentlig grad bidragit till att relevanta fakta kunnat bevisas. I sitt samarbete med kommissionen gick företaget längre än till att bara besvarade begäran om upplysningar i den mening som avses i artikel 11 i förordning nr 17. Dessutom har Interbrew inte på något grundläggande sätt förnekat de sakförhållanden som föranleder kommissionen att påpeka att överträdelser förekommit.

(325) Denna medverkan från Interbrews sida motiverar en sänkning av böterna med 30 % på grundval av punkt D.2 i meddelandet.

(326) Även om Alken-Maes under förfarandets gång förklarat att man inte förnekade sakförhållandena eller att överträdelserna faktiskt begåtts, meddelande Alken-Maes, liksom Danone, i sitt svar på meddelandet om invändningar att man inte ville bestrida fakta endast i den mån dessa delvis byggde på information som Alken-Maes sänt till kommissionen ([271]). Dessutom har Danone, å Alken-Maes vägnar, ifrågasatt de överträdelser som beskrivs i kommissionens meddelande om invändningar. Detta motiverar inte till någon nedsättning av böterna i den mening som avses i punkt D.2 andra strecksatsen i meddelandet.

(327) Alken-Maes har dock lämnat information om att en överträdelse begicks och vad den bestod i, som var mer omfattande än blott och bart ett svar på begäran om upplysningar i kraft av artikel 11 i förordning nr 17. Kommissionen anser att denna omständighet motiverar en nedsättning av böterna.

(328) Således anser kommissionen att en nedsättning för Danone med 10 % av böterna är lämplig på grundval av punkt D.2 första strecksatsen i meddelandet.

9.2.1.8 Slutsatser vad gäller bötesbeloppen

(329) Interbrew åläggs på grund av sitt deltagande i kartellen mellan Interbrew och Alken-Maes att betala böter på 45,675 miljoner euro.

(330) Danone åläggs på grund av sitt egna deltagande och på grund av dotterföretag Alken-Maes deltagande att betala böter på 44,043 miljoner euro.

9.2.2 *Legotillverkningskartellen*

9.2.2.1 Vem skall bötfällas?

(331) När det gäller legotillverkningskartellen åläggs de företag som gjort sig skyldiga till den aktuella överträdelsen att betala böter, dvs. Interbrew, Alken-Maes, Haacht och Martens. Även om Alken-Maes vid denna tid var ett dotterföretag till Danone, anser inte kommissionen det vara lämpligt att ta med Danone i denna överträdelse, eftersom Danone inte självt var delaktig i legotillverkningskartellen ([272]).

9.2.2.2 Uppsåtlig överträdelse eller oaktsamhet

(332) Enligt domstolens och förstainstansrättens fasta rättspraxis behöver ett företag inte ha varit medvetet om att man agerat i strid mot artikel 81 eller brutit mot förbudet i denna bestämmelse för att en överträdelse skall betraktas som uppsåtlig. Det räcker med att företaget inte kan ha varit ovetande om att det påtalade agerandet syftade till eller medförde att konkurrensen inom den gemensamma marknaden begränsades och innebar faktiska eller potentiella effekter på handeln mellan medlemsstaterna ([273]).

([271]) Utan att förneka de händelser som inträffade under den aktuella perioden i den mån de delvis bygger på den information som lämnats av Alken-Maes representanter till kommissionens tjänstemän (...) (Danone); Alken-Maes förnekar inte förekomsten av kontakter och praxis mellan Interbrew och Alken-Maes under den period som omfattas av meddelandet om invändningar i den mån de delvis bygger på upplysningar som Alken-Maes egna representanter lämnat till kommissionens tjänstemän.

([272]) Förstainstansrättens dom av den, 14 maj 1998, *NV Koninklijke KNP BT mot kommissionen*, mål T-309/94, REG 1998, s. II-1007, punkt 45 ff.

([273]) Förstainstansrättens dom av den 1 februari 1978, *Miller mot kommissionen*, mål 19/77, Rec. 1978, s. 131, punkt 18 och dom av den 8 februari 1990, *Tipp-Ex mot kommissionen*, mål 297/87, Rec. 1990, s. I-261; Förstainstansrättens dom av den 12 juli 2001, *Tate & Lyle m.fl. mot kommissionen*, förenade målen T-202/98 och T-207/98, ännu ej offentliggjord.

(333) Kommissionen anser att ingen av deltagarna i legotillverkningskartellen kan ha varit okunnig om att beteendet tjänade till att begränsa konkurrensen inom EG-marknaden. Direkta kontakter mellan konkurrenter beträffande priser och en uppdelning av kunderna betraktas ur konkurrensrättslig synpunkt alltid som dubiösa, oavsett om de äger rum inom ramen för en branschsammanslutning, såsom Martens anfört för att bevisa sin okunnighet i detta ämne. De berörda företagen kunde inte heller ha varit okunniga om att deras beteende kunde få följder för handeln mellan medlemsstaterna.

(334) Även om diskussionerna skulle ha ägt rum inom ramen för CBB, vilket hävdas av Martens för att visa att det var fråga om ett ursäktligt misstag eller en handling i god tro från deras sida, skulle det ha varit fråga om en uppsåtlig överträdelse av artikel 81.1 i EG-fördraget av deltagarna i dessa diskussioner. Martens försvar är således irrelevant för bedömningen av huruvida företagets överträdelse var uppsåtlig eller ej.

9.2.2.3 Överträdelsens allvar

(335) Horisontell samordning av priser och marknadsuppdelning är till sin karaktär en mycket allvarlig överträdelse. Utbytet av information var ett instrument för att förverkliga denna samordning.

(336) Martens förnekar att det varit fråga om pris- och marknadsuppdelningsavtal. Av bevismaterialet och klargörandena såväl från Interbrew som Haacht framgår dock att priserna har samordnats och marknaden delats upp under de fyra sammanträdena (se även skäl 252). Frånsett den inneboende allvarliga karaktären i dylika beteenden beaktar kommissionen vid sin bedömning av överträdelses allvar även påverkan på marknaden och storleken på den relevanta geografiska marknaden.

(337) När det gäller påverkan på marknaden bör det noteras att parternas olika hemliga ageranden syftade till att dela upp kunderna och ytterst att fastställa priserna på en nivå över den som skulle nåtts vid fri konkurrens. Kommissionen medger att man inte förfogar över bevis för att samordningen, kanske med ett undantag, lett till en anpassning av de berörda företagens marknadsbeteende. Det står i varje fall klart att man under sammankomsterna inom legotillverkningskartellen diskuterade kunduppdelning och priser och att information utbyttes i detta sammanhang. Att informationsutbytet avseende legotillverkat öl i Belgien kanske bara utbyttes en gång mellan de belgiska bryggarna, betyder ingenting för överträdelsens allvar. För att uppnå målet med samordningen (att inte lämna anbud på varandras kontrakt för att undvika priskrig) var det ju inte nödvändigt att regelbundet utbyta information. Således kan det inte bara konkluderas att kartellen som sådan inte alls, eller endast begränsat, påverkat marknaden ([274]).

(338) Vad beträffar omfattningen på den relevanta geografiska marknaden beaktar kommissionen vidare att sammanträdena visserligen avsåg hela Belgiens territorium, men att de var begränsade till marknadssegmentet för legotillverkningspilsner (5,5 % av den totala belgiska ölkonsumtionen, se skäl 8).

(339) Mot denna bakgrund anser kommissionen att förseelsen utgör en allvarlig överträdelse av artikel 81.1 i EG-fördraget.

(340) Vid fastställandet av beloppet för böterna måste kommissionen även beakta företagens faktiska ekonomiska kapacitet att vålla konkurrensen betydande skada och måste fastställa en nivå på böterna som är tillräckligt avskräckande.

(341) För att beakta de berörda företagens faktiska möjlighet att vålla signifikant skada på ölmarknaden i Belgien, och då framför allt på legotillverkningssegmentet anser kommissionen det vara lämpligt att differentiera mellan de berörda företagen. Med hänsyn till omsättningen för olika företag med legotillverkningsmärken gör kommissionen följande kategoriindelning: Haacht och Martens, som uppnått den största omsättningen inom legotillverkningssegmentet omfattas av kategori 1. Interbrew och Maes, som haft mycket mindre omsättning inom detta segment, faller inom kategori 2.

([274]) Vid bedömningen av storleken på böterna är påverkan på marknaden endast av väsentlig betydelse vid avtal som till sin karaktär inte är konkurrensbegränsande och alltså endast genom sina konkreta följder strider mot artikel 81.1 i EG-fördraget (Slutsats A-G Mischo av den 18 maj 2000, se fotnot 263). Såsom redan fastställts ovan är legotillverkningskartellen konkurrensbegränsande till sin karaktär, vilket betyder att det inte separat måste fastställas huruvida kartellen har haft till följd att konkurrensen begränsats (se punkt 6.4).

(342) Med anledning av det ovan anförda anser kommissionen det vara lämpligt att besluta om följande belopp till följd av överträdelsens allvar:

Haacht och Martens: 300 000 euro.

Interbrew och Alken-Maes: 250 000 euro.

(343) Slutligen för att se till att böterna har tillräckligt avskräckande effekt och för att beakta den omständigheten att Interbrew och Alken-Maes – ett stort internationellt företag och ett företag som hör till en internationell grupp – i motsats till Haacht och Martens lättare kan förfoga över juridiska och ekonomiska kunskaper och medel som underlättar för dem att känna till att deras ageranden utgör en överträdelse och vara medvetna om konsekvenserna av detta enligt konkurrenslagstiftningen, anser kommissionen det vara lämpligt att anpassa grundbeloppet för Interbrew och Alken-Maes.

(344) Med hänsyn till deras storlek respektive resurser anser kommissionen att bötesbeloppet enligt skäl 342 måste multipliceras med fem för Interbrew och med två för Alken-Maes. Det resulterar i ett bötesbelopp på 1 250 000 euro för Interbrew och i ett bötesbelopp på 500 000 euro för Alken-Maes.

9.2.2.4 Överträdelsens varaktighet

(345) Överträdelsens varaktighet har fastställts till nio månader, vilket inte bestrids av någondera part. Denna varaktighet motiverar inte någon höjning av böterna.

(346) För alla berörda företag uppgår grundbeloppet för böterna således till de belopp som nämns i skälen 342 och 344.

9.2.2.5 Försvårande omständigheter

(347) Av ett klargörande från Interbrew framgår att Interbrew och Alken-Maes tagit initiativet till sammanträdena om legotillverkat öl (se skäl 157). Detta har bekräftats av Haacht i svaret på meddelandet om invändningar (se skäl 198). På grund av denna omständighet anser kommissionen det vara lämpligt att höja grundbeloppet med 30 % för såväl Interbrew som Alken-Maes.

9.2.2.6 Förmildrande omständigheter

(348) Som förmildrande omständighet anför parterna att de olagliga avtalen eller agerandena inte tillämpats i verkligheten. Framför allt hävdar man att agerandet inte lett till någon förändring av marknadsbeteendet. Kommissionen medger att det på grundval av bevismaterialet inte finns belägg, utom kanske med ett undantag, att parterna avhållit sig från att lämna anbud till de övriga inblandade bryggarnas kunder för att undvika priskrig. Det kan dock inte leda till slutsatsen att det olagliga beteendet inte tillämpades, eftersom parterna under de fyra mötena utbytt reell information om kunder och volymer och diskuterat kunder och priser.

(349) Haacht och Martens har båda angett att deras deltagande i kartellen måste anses ha varit passivt. Kommissionen noterar dock att Haacht och Martens aktivt deltagit i legotillverkningskartellen. De var närvarande vid alla sammanträden som kommissionen känner till. Dessutom har Haacht erkänt att man utbytt information om legotillverkat öl i Belgien med de andra berörda bryggarna samt att man slutit pris- och kunduppdelningsavtal. När det gäller Martens är det dessutom av vikt att företaget deltagit aktivt i diskussionerna, vilket framgår av företagets begäran om att bjuda in nederländska legotillverkningsbryggerier till mötena. Martens har inte bevisat att företaget tvekade om att delta i sammanträdena.

(350) Inte heller kan Haachts eller Martens behov att samla information om utvecklingen gällande legotillverkat öl motivera en överträdelse av EU:s konkurrensregler.

(351) Vid beräkningen av bötesbeloppet för Haacht finns det ingen anledning att beakta den omständigheten att företagets omsättning från legotillverkat öl utgör en liten del av den totala omsättningen. Kommissionen erinrar om att det är överträdelsens allvar och varaktighet som bildar utgångspunkt vid beräkningen av bötesbeloppet. Kommissionen medger att man tidigare fastställt böterna på grundval av ett baspris i form av en bestämd procentandel av den relevanta omsättningen. De enda begränsningarna för kommissionens befogenheter att bestämma bötesbeloppet enligt artikel 15.2 i förordning nr 17 är dock de trösklar som nämns i denna bestämmelse och som bl.a. hänvisar till den totala omsättningen

för de berörda företagen. I övrigt har kommissionen vid bedömningen av överträdelsens allvar tagit tillbörlig hänsyn till den ekonomiska betydelse som den lagstridiga verksamheten hade.

(352) Skäl 241 gäller även Martens åsikt att kommissionen vid beräkningen av böterna måste ta hänsyn till omständigheten att Martens, i enlighet med vad företaget självt anger, inte haft några fördelar av sammanträdena. Det faktum att kommissionen tidigare tagit erhållna fördelar till utgångspunkt för bötesbeloppet, innebär inte någon förpliktelse att göra så också i föreliggande ärende. Kommissionen kommer att beakta den vinst som gjorts med hjälp av överträdelsen som en försvårande omständighet när detta är nödvändigt för att höja böterna så att de överstiger den orättmätiga vinsten. Därav kan man följaktligen inte dra slutsatsen att det skulle vara en förmildrande omständighet att en sådan vinst saknas.

(353) Martens åsikt att en symbolisk bot borde utdömas, med tanke på kommissionens beslut i ärendet Fenex ([275]), måste avvisas. EG-domstolen har funnit att kommissionens utlåtande om de böter som anses nödvändiga kan variera från ärende till ärende, även om de berörda ärendena liknar varandra sinsemellan ([276]). Oavsett om det var fråga om oerfarenhet från Martens sida är föreliggande ärende inte jämförbart med situationen i Fenex-ärendet, eftersom det där var fråga om oaktsamhet i stället för och uppsåt. Dessutom har skillnaden mellan Interbrew och Alken-Maes å ena sidan och Martens och Haacht å den andra, vad gäller juridiska och ekonomiska kunskaper, redan beaktats vid bedömningen av överträdelsens allvar (se skäl 344).

(354) Martens och Haacht har båda begärt att kommissionen skall beakta deras svåra ekonomiska situation vid fastställandet av bötesbeloppet. Det ekonomiska läget för en part som deltagit i en överträdelse kan inte föranleda någon sänkning av bötesbeloppet. Detta skulle ju vara liktydigt med att bevilja en omotiverad konkurrensfördel till de företag som är minst anpassade till kraven från marknaden ([277]).

([275]) Se fotnot 233.
([276]) EG-domstolens dom av den 12 juli 1979, *BMW Belgium*, förenade målen 32/78 och 36/78 till och med 82/78, Rec. 1979.
([277]) EG-domstolens dom i målet IAZ, se fotnot 270.

9.2.2.7 Kommissionens meddelandet av den 18 juli 1996 om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden

(355) Alla de berörda företagen har åberopat meddelandet.

(356) Interbrew anser sig kunna komma ifråga för en betydande nedsättning av bötesbeloppet i enlighet med avsnitt C i meddelandet. Kommissionen medger att Interbrew anmält förekomsten av legotillverkningskartellen till kommissionen utan att kommissionen varken hade inlett någon undersökning vad gällde denna överträdelse eller förfogade över någon information om den. Vidare avslutades överträdelserna innan kommissionen blev informerad om dem och Interbrew har medverkat konsekvent och fullständigt under hela undersökningen. Interbrew kan dock inte tillerkännas någon betydande nedsättning av böterna eftersom företaget tog initiativet till legotillverkningsdiskussionerna.

(357) Interbrew kan emellertid tillerkännas en väsentlig nedsättning av böterna i den mening som avses i avsnitt D i meddelandet. Kommissionen beaktar därvid att Interbrew avslöjade att det förekom ett samordnat förfarande när detta ännu var helt okänt för kommissionen med och att Interbrew medverkat fortlöpande och till fullo under hela undersökningen. Vidare har Interbrew inte på något grundläggande sätt förnekat de sakförhållanden som kommissionen bygger påståendena om överträdelser. Kommissionen anser därför det vara lämpligt med en sänkning av böterna för Interbrew med 50 %.

(358) Alken-Maes har inte på något grundläggande sätt förnekat de sakförhållanden på vilka kommissionen bygger sina påståenden om legotillverkningskartellen. Företagets samarbete med kommissionen med avseende på denna överträdelse gick emellertid inte längre än till att företaget helt enkelt svarade på kommissionens officiella begäran av den 22 mars 2000 om upplysningar i enlighet med artikel 11.1 i förordning nr 17.

(359) Således anser kommissionen att det för Alken-Maes del är lämpligt med en nedsättning med 10 % av böterna på grundval av avsnitt D punkt andra strecksatsen i meddelandet.

(360) Haacht har inte på något grundläggande sätt förnekat de sakförhållanden på vilka kommissionen bygger sina påståenden om överträdelsen. Den information som Haacht lämnat till kommissionen går emellertid inte längre än att Haacht svarat på kommissionens officiella begäran om upplysningar av den 22 mars 2000 i enlighet med artikel 11.1 i förordning nr 17.

(361) Haacht kan således tillerkännas en nedsättning med 10 % av böterna, på grundval av punkt D.2 andra strecksatsen i meddelandet.

(362) Martens bestred i sitt svar på meddelandet om invändningar förekomsten av de överträdelser som beskrivs av kommissionen i meddelandet om invändningar. Dessutom omfattar den information som Martens lämnade, innan meddelandet om invändningar sändes, inte mer än Martens svar på kommissionens officiella begäran om upplysningar av den 22 mars 2000 i enlighet med artikel 11.1 i förordning nr 17.

(363) De dokument som Martens skickat till kommissionen efter det att meddelandet om invändningar mottagits, tjänar antingen till att stödja Martens eget försvar eller till att påvisa en eventuell förekomst av en annan överträdelse av konkurrensreglerna. Ingendera av dessa båda omständigheterna kan dock medföra någon nedsättning av de böter som Martens ålagts att betala till följd av sin medverkan i legotillverkningskartellen.

(364) Martens har under förfarandet dock samarbetat på ett sätt som påskyndat förfarandet. Detta samarbete från Martens sida motiverar en nedsättning av böterna med 10 % på grundval av avsnitt D i meddelandet.

9.2.2.8 Slutsatser vad avser bötesbeloppen

(365) På grundval av Interbrews deltagande i legotillverkningskartellen åläggs företaget böter på 812 000 euro.

(366) På grundval av Alken-Maes deltagande i legotillverkningskartellen åläggs företaget böter på 585 000 euro.

(367) På grundval av Haachts deltagande i legotillverkningskartellen åläggs företaget böter på 270 000 euro.

(368) På grundval av Martens deltagande i legotillverkningskartellen åläggs företaget böter på 270 000 euro.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Interbrew NV, Brouwerij Alken-Maes NV och Groupe Danone SA har brutit mot artikel 81.1 i fördraget genom att delta i en komplicerad uppsättning avtal och/eller samordnade förfaranden avseende en allmän nonaggressionspakt, priser och kampanjer i detaljhandeln, en uppdelning av kunderna på hotell- och restaurangmarknaden (såväl den ”klassiska” hotell- och restaurangbranschen som nationella kunder), begränsningar av investeringarna och reklam på hotell- och restaurangmarknaden, en ny prissättningsstruktur för hotell- och restaurangbranschen och detaljhandeln samt utbyte av information om försäljningen i hotell- och restaurangbranschen samt detaljhandeln under perioden från och med den 28 januari 1993 till och med den 28 januari 1998.

Artikel 2

På grundval av de överträdelser som fastställs i artikel 1 åläggs Interbrew NV och Groupe Danone SA att betala följande bötesbelopp:

a) Interbrew NV: böter på 45,675 miljoner euro.

b) Groupe Danone SA: böter på 44,043 miljoner euro.

Artikel 3

Interbrew NV, Brouwerij Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht och NV Brouwerij Martens har brutit mot artikel 81.1 i fördraget genom att delta i ett samordnat förfarande avseende priser, uppdelning av kunderna och informationsutbyte om legotillverkat öl i Belgien under perioden från och med 9 oktober 1997 till och med den 7 juli 1998.

Artikel 4

Interbrew NV, Brouwerij Alken-Maes NV, NV Brouwerij Haacht och NV Brouwerij Martens åläggs på grundval av de i artikel 3 fastställda överträdelserna att betala följande bötesbelopp:

a) Interbrew NV: böter på 812 000 euro.

b) Brouwerij Alken-Maes NV: böter på 585 000 euro.

c) NV Brouwerij Haacht: böter på 270 000 euro.

d) NV Brouwerij Martens: böter på 270 000 euro.

Artikel 5

Inom tre månader från dagen för delgivningen av detta beslut skall de företag som anges i artiklarna 2 och 4 betala böterna genom en överföring till Europeiska kommissionens nedanstående bankkonto:

Europeiska kommissionens konto 642-0029000-95 (IBAN-kod: BE76 6420 0290 0095, SWIFT-kod: BBVABEBB) i Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) Avenue des Arts/Kunstlaan 43, B-1040 Bryssel.

Efter det att den i första stycket nämnda fristen löpt ut börjar ränta automatiskt att löpa enligt den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpade på sina huvudsakliga refinansieringstransaktioner den första dagen i den månad då detta beslut fattades, med tillägg av 3,5 procentenheter.

Artikel 6

Detta beslut riktar sig till:

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.

Detta beslut är verkställbart enligt artikel 256 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 5 december 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen