

**Mitteilung nach Artikel 19 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 des Rates ⁽¹⁾ zu der Anmeldung
COMP/A37.904/F3 — Interbrew**

(2002/C 283/05)

(Text von Bedeutung für den EWR)

I. DIE ANMELDUNG

1. Am 30. Juni 2000 meldete Interbrew Belgium NV (im Folgenden „Interbrew“) gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 des Rates seine mit Geschäftsbetreibern aus dem „Horeca“-Sektor ⁽²⁾ in Belgien geschlossenen Brauereivereinbarungen an. Die angemeldeten Brauereivereinbarungen können in fünf verschiedene Kategorien unterteilt werden: Darlehensverträge, (Unter)Pachtverträge, Konzessionsverträge, Franchiseverträge und „afstand openingstaks“-Verträge. Alle diese Vereinbarungen haben eine Beziehung für Bier, die weiter unten beschrieben wird.
2. Interbrew beantragte die Erteilung eines Negativattests nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag bzw. eine individuelle Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag. Die Anmeldung wurde von Interbrew im November 2001 und im Juni 2002 geändert.

II. INTERBREW

3. Interbrew ist die größte Brauerei Belgiens. Zu ihren wichtigsten Marken in Belgien zählen Jupiler und Artois (Pils), Hoegaarden (Weißbier) sowie Leffe (Abteibier). Alle vier Marken gehören zu den zehn meistverkauften Marken auf dem belgischen Markt.
4. Interbrew NV, die Muttergesellschaft von Interbrew, ist eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Brüssel, die in 20 Ländern Nordamerikas, West- und Osteuropas sowie Asiens tätig ist.

III. DER MARKT

5. Dieser Fall betrifft den Vertrieb von Bier auf dem Horeca-Markt in Belgien.
6. Die Brauereien setzen rund 60 % des insgesamt produzierten Biers im belgischen Horeca-Sektor ab. Die übrigen 40 % entfallen auf den Einzelhandel (Supermärkte, Geschäfte usw.). Im Bereich des Horeca-Sektors hat das Fassbier einen Anteil von rund 65 % (in Gegenüberstellung zu Flaschen- oder Dosenbier).
7. Im belgischen Horeca-Sektor ist Interbrew mit einem Marktanteil von insgesamt rund 56 % vertreten. Die zweitgrößte Brauerei, Alken-Maes (früher zu Danone und heute zu Scottish & Newcastle gehörig), besitzt einen Marktanteil von rund 13 %. Der Marktanteil der drittgrößten Brauerei, Haacht, liegt bei rund 6 %. Alle drei Brauereien stellen ein eigenes Pilsbier her, das der größte Umsatzträger ist. Die vierte Brauerei, Palm, mit einem Marktanteil von rund 7 %, macht den größten Umsatz mit einem Amberbier (obgleich das Unternehmen in seiner Produktpalette ebenfalls ein Pilsbier hat). Zusammen verfügen die vier größten Brauereien über einen Anteil von rund 80 % am belgischen Horeca-Markt.

8. Die meisten der 52 000 Horeca-Verkaufsstellen (Lokale) in Belgien sind Schankwirtschaften (35 500) und [< 20 000] von ihnen verlaufen Interbrew-Biere. Doch unterliegen nur [11 000—13 000] Schankwirtschaften einem Wettbewerbsverbot und verkaufen ausschließlich Interbrew-Biere.
9. Im Jahr 1999 erzielte Interbrew im Horeca-Sektor einen Bierumsatz von 3 382 657 hl. Interbrew gibt an, [30—40] % über Lokale abgesetzt zu haben, die durch eine Wettbewerbsverbotsklausel an Interbrew gebunden sind. Die Brauerei basiert diese Schätzung auf einem Durchschnittsverbrauch von jährlich 100 hl pro Schankwirtschaft. Damit verfügt Interbrew im Horeca-Sektor über eine Bindungsquote von [17—22] %.
10. Nahezu alle [11 000—13 000] an Interbrew gebundene Schankwirtschaften sind entweder über Darlehens- oder Pacht-/Unterpachtverträge an Interbrew gebunden. 1999 bestanden rund [8 000—9 000] Bezugsbindungen über Darlehen (d. h. der Lokalbetreiber besitzt das jeweilige Lokal oder mietet es von einer dritten Partei, erhält jedoch von Interbrew ein Geld- oder Sachdarlehen oder eine Bankgarantie). Diese darlehensgebundenen Lokale kamen auf einen Absatz von [. . .]. Dies entspricht einer Bindungsquote von [11—16] %. Die übrigen [3 000—4 000] Lokale waren durch Pacht- oder Unterpachtverträge gebunden (d. h., der Betreiber pachtet das Lokal von Interbrew, wobei Interbrew entweder Eigentümer oder Hauptpächter ist). Die Verkäufe dieser Lokale entsprechen einem Bindungssatz von [4—8] %.
11. Seit 1999 ist die Zahl der Bezugsbindungen über mit Interbrew geschlossene Darlehens- und Pacht-/Unterpachtverträge leicht zurückgegangen. Nach den Zahlen vom 31. August 2001 bestanden [. . .] Bezugsbindungen über Darlehen und [. . .] Bezugsbindungen über Pachtverträge.

IV. DIE VEREINBARUNGEN

1. Bezugsbindung über Darlehen

12. Das allgemeine Prinzip der Bezugsbindung über Darlehen besteht darin, dass der Lokalbetreiber im Gegenzug zu einem ihm von Interbrew gewährten Darlehen ein Wettbewerbsverbot für Bier akzeptiert. Dies bedeutet, dass er seinen gesamten Bierbedarf bei Interbrew decken muss und dass ihm nicht gestattet ist, Bier anderer Brauereien zu verkaufen. Unter diese von Interbrew praktizierte Bezugsbindung fällt eine breite Palette von Darlehen: nicht rückzahlbare Darlehen, Gelddarlehen, Garantien und Ausrüstungsdarlehen. Diese Verträge haben in der Regel eine Laufzeit von fünf Jahren.
13. Die nicht rückzahlbaren Darlehen beruhen auf dem Konzept, dass Interbrew dem Betreiber einen Geldbetrag für die Ausstattung oder Neuausstattung einer Schankwirtschaft zur Verfügung stellt. Dieser braucht das Geld nicht zurückzuzahlen, solange er sich strikt an das Wettbewerbsverbot hält.

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.12.1962, S. 204/62.

⁽²⁾ Hotels, Restaurants und Cafés.

14. Darüber hinaus stellt Interbrew den Betreibern Gelddarlehen zur Verfügung. Der Darlehensnehmer muss dieses Darlehen zwar zurückzahlen, hat jedoch dadurch einen finanziellen Vorteil, dass das Darlehen zu günstigen Bedingungen gewährt wird (z. B. niedrigere Zinsen als die üblichen Bankenzinsen).

15. Um dem Lokalbetreiber ein Darlehen zu verschaffen, kann Interbrew auch als Vermittler bei Banken und anderen Kreditinstituten auftreten. Häufig geht Interbrew gegenüber der Bank zugunsten des Betreibers eine finanzielle Verpflichtung ein: Interbrew garantiert das Darlehen und/oder beteiligt sich an der Zahlung der Darlehenszinsen. Bei dieser Art Darlehen handelt es sich um so genannte garantierte Darlehen.

16. Bei den Ausrüstungsdarlehen schließlich stellt Interbrew dem Betreiber die erforderliche Ausrüstung zur Verfügung (z. B. Bierhähne, Kühlgeräte, Möblierung, Werbematerial usw.). Bei Vertragsende hat der Betreiber Interbrew die Ausrüstung in gutem Zustand zurückzugeben.

2. Bezugsbindung über Pacht- und Unterpachtverträge

17. Interbrew verpachtet oder unterverpachtet Lokale, die dem Unternehmen gehören oder die es von Dritten gepachtet hat, an den Betreiber eines Lokals, der im Gegenzug ein Wettbewerbsverbot akzeptiert. Hierbei handelt es sich um die so genannten Bezugsbindungen über Pacht- oder Unterpachtverträge (manchmal auch Eigentums-Bindungen genannt). Entsprechend belgischem Recht haben diese Pachtverträge eine Laufzeit von neun Jahren, welche um weitere neun Jahre (bis zu einer Höchstlaufzeit von 27 Jahren) verlängert werden kann.

3. Franchiseverträge

18. Interbrew hat rund 20 Franchiseverträge für Leffe-Schankwirtschaften, Hoegaarden-Schankwirtschaften oder „Radio-2-Schankwirtschaften“. Wie bei den Bezugsbindungen über Pacht- oder Unterpachtverträge ist Interbrew meistens Eigentümer der Lokalitäten der mit Franchisevertrag betriebenen Schankwirtschaft oder Hauptpächter dieser Räumlichkeiten.

19. In allen diesen Fällen erteilt Interbrew dem Betreiber des Lokals eine Konzession auf Basis der Franchise-Formel. Der Betreiber hat eine monatliche Franchisegebühr an Interbrew zu entrichten. Interbrew räumt dem Betreiber auf Basis der Franchise-Formel ein Exklusivrecht für ein bestimmtes Gebiet ein und unterstützt ihn durch verkaufsfördernde Maßnahmen. Im Gegenzug akzeptiert der Lokalbetreiber das Wettbewerbsverbot. Der Franchisevertrag beinhaltet für das betreffende Gebiet kein Exklusivrecht für die verkauften Biere.

4. Konzessionen

20. Interbrew beteiligt sich regelmäßig an öffentlichen Ausschreibungen für den Betrieb von Lokalen in Kulturzentren, Sporteinrichtungen, Freizeitparks usw. Der Brauerei bzw. dem Biergroßhändler, der die besten Bedingungen bietet, wird von den öffentlichen Stellen die Konzession erteilt.

21. Wird Interbrew die Konzession erteilt, so schließt das Unternehmen mit dem Lokalbetreiber einen Vertrag, der es

ihm erlaubt, das Lokal für die Laufzeit der Konzession zu betreiben. Außerdem stellt Interbrew die Ausrüstung (Bierhahn, Kühlgeräte, Möblierung usw.) zur Verfügung. Der Betreiber akzeptiert ein Wettbewerbsverbot.

22. Interbrew hat rund 100 Lokale, die im Rahmen einer Konzession betrieben werden. Die Laufzeit der Konzession beträgt fünf bis zehn Jahre, manchmal sogar länger.

5. „Afstand openingstaks“

23. Nach belgischem Vertragsrecht hat jeder Betreiber eines Lokals eine „Eröffnungssteuer“ in Höhe des dreifachen Pacht- bzw. Mietwerts des Lokals zu entrichten, wie er von der öffentlichen Verwaltung geschätzt wurde. Sind die Brauereien oder die Biergroßhändler Eigentümer oder Hauptpächter des Eigentums, so entrichten sie — und nicht der Betreiber des Lokals — die Eröffnungssteuer

24. Mit der Zahlung der Eröffnungssteuer ist ein Zeitraum von 15 Jahren abgedeckt, doch wird der Pacht- bzw. Mietwert alle fünf Jahre neu ermittelt, so dass die Brauerei bzw. der Biergroßhändler ggf. einen Aufschlag zu entrichten hat. Wenn Interbrew beschließt, ein Lokal nicht weiter zu nutzen, so ist das Unternehmen gesetzlich verpflichtet, die zuständigen öffentlichen Behörden darüber zu unterrichten. Eine teilweise Erstattung der Eröffnungssteuer ist nicht möglich. Übergibt Interbrew jedoch das Lokal innerhalb eines Jahres nach Geschäftsaufgabe an einen neuen Betreiber, so hat dieser nur eine Eröffnungssteuer in Höhe des einfachen Pacht- bzw. Mietwerts zu entrichten.

25. Im Gegenzug zu diesem finanziellen Vorteil (der sich auf den doppelten geschätzten Pacht- bzw. Mietwert beläuft) belegt Interbrew den neuen Betreiber des Lokals mit einem Wettbewerbsverbot.

26. Auch wenn die Eröffnungssteuer in Flandern mit Wirkung vom 1. Januar 2002 auf Null zurückgeführt wurde, gibt es nach wie vor flämische Betreiber, die über einen vor diesem Termin geschlossenen Vertrag an Interbrew gebunden sind.

6. Das Wettbewerbsverbot in den angemeldeten Verträgen

A. Die ursprünglich angemeldeten Verträge (30. Juni 2000)

27. Für alle Arten von Brauereivereinbarungen, d. h. Darlehen, Pachtverträge, Unterpachtverträge, Franchiseverträge, Konzessionsverträge und „afstand openingstaks“-Gegebenheiten, enthält die ursprüngliche Anmeldung im Grundsatz (und vorbehaltlich zweier Ausnahmen, die nachstehend erläutert werden) ein uneingeschränktes Wettbewerbsverbot für den Betreiber des Lokals. Dies bedeutet, dass dieser verpflichtet ist, seinen gesamten Bierbedarf sowie die in der Brauereivereinbarung näher angegebenen sonstigen Getränke für die Laufzeit des Vertrags von Interbrew zu kaufen, und dass ihm der Verkauf konkurrierender Biere oder anderer Getränke untersagt ist. Nach den Franchiseverträgen ist der Betreiber darüber hinaus verpflichtet sicherzustellen, dass die Marken Leffe oder Hoegaarden (je nach Franchise-Formel) mindestens 25 % seiner gesamten Bierverkäufe ausmachen.

28. Für die Darlehensverträge und die „afstand openings-taks“-Verträge sieht die ursprüngliche Anmeldung zwei Ausnahmen vor. Zum einen sind alle Verträge, die seit dem 1. März 2001 geschlossen wurden, von dem Betreiber jährlich mit dreimonatiger Kündigungsfrist kündbar und enthalten ein Wettbewerbsverbot nur für Fassbier (also weder für Flaschen- und Dosenbier noch für andere Getränke). Zum anderen hat Interbrew für nach dem 1. Juli 2001 geschlossene Darlehens- und „afstand openings-taks“-Verträge die Wettbewerbsverbotsklausel in vorgeschriebene Mindestabnahmemengen umgeändert, in deren Rahmen von dem Betreiber verlangt wird, mindestens 75 % seines gesamten Bierumsatzes bei Interbrew zu beziehen.
- B. *Die ersten Änderungen der ursprünglichen Anmeldung (November 2001)*
29. Im November 2001 glich Interbrew das Wettbewerbsverbot für seine sämtlichen bestehenden Darlehens- und „afstand openingstaks“-Verträge an: i) Das Wettbewerbsverbot bezieht sich nur auf Bier (nicht auf andere Getränke), ii) der Betreiber ist verpflichtet, mindestens 75 % seines gesamten Bierumsatzes bei Interbrew zu beziehen, iii) der Betreiber kann die Verträge jährlich mit dreimonatiger Kündigungsfrist kündigen, und iv) die Sanktion für die Nichteinhaltung der vorgeschriebenen Mindestabnahmemengen (in absoluten Mengen) wurde gestrichen.
30. Für alle anderen Verträge (Bezugsbindung über Pacht-/Unterpachtverträge, Franchiseverträge und Konzessionsverträge) wird an den ursprünglichen Anmeldungen (siehe Ziffer 26) festgehalten.
- C. *Weitere Änderungen der ursprünglichen Anmeldung (Juni 2002)*
31. Nach Diskussionen mit den Kommissionsdienststellen bot Interbrew an, noch weitere Änderungen an den ursprünglich angemeldeten Vereinbarungen vorzunehmen. Diese Änderungen wurden im Juni und Oktober 2002 förmlich angemeldet.
- 6.1 Bezugsbindung über Darlehen**
32. Wie bereits erwähnt (siehe Ziffer 10) machen Bezugsbindungen über Darlehen mit einer Bindungsquote von [11—16] % den größten Teil der Brauereivereinbarungen aus. Interbrew ist nun bereit, die Mengenvorgabeklausel nur auf *Fasspils* anzuwenden, sofern das Lokal mindestens 50 % seines gesamten Bierbedarfs bei Interbrew bezieht. Mit anderen Worten, die Mengenvorgabeklausel, an die die Betreiber gebunden sind, bezieht sich dann nicht länger auf Pils in Flaschen oder Dosen oder auf andere Biersorten als Pils (z. B. Weizenbiere, Abteibiere, Amberbiere), unabhängig davon, ob Fass- oder Flaschenbiere. Dies bedeutet, dass andere Brauereien in Zukunft mit allen ihren Bieren, außer Pils vom Fass, Zugang zu den darlehensgebundenen Lokalen von Interbrew haben werden.
33. Außerdem akzeptiert Interbrew nun, dass der Betreiber seine Brauereivereinbarung jederzeit kündigen kann, sofern er eine dreimonatige Kündigungsfrist einhält. Interbrew will dieses Kündigungsrecht klar und deutlich in seinen Verkaufsbedingungen verankern, die auf der Rückseite jeder Rechnung abgedruckt sind.
34. Wenn der Betreiber des Lokals den Vertrag kündigt, so hat er (oder die Brauerei, die das Lokal übernimmt) den ausstehenden Darlehensbetrag zurückzuzahlen, ohne eine Strafzahlung oder einen anderen finanziellen Ausgleich zu verlangen⁽¹⁾.
35. Im Fall von Ausrüstungsdarlehen hat der Betreiber die Ausrüstung entweder in gutem Zustand (Abnutzung bleibt unberücksichtigt) zurückzugeben oder sie für ihren Restwert auf der Grundlage linearer Abschreibung über fünf Jahre oder 60 Monate zu kaufen.
36. Die Darlehensverträge sollen eine Laufzeit von maximal fünf Jahren haben. Dennoch laufen bei Interbrew rund 2 000 Gelddarlehens- und Bankgarantieverträge, die zwischen dem 1. Januar 1997 und dem 1. Januar 2000 mit Betreibern abgeschlossen wurden und eine Laufzeit von zehn Jahren haben. Interbrew verpflichtet sich, die Mengenvorgabeklausel spätestens am 31. Dezember 2006 auslaufen zu lassen (d. h. fünf Jahre nach Ablauf der Übergangszeit nach Artikel 12 der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 des Rates).
- 6.2 Bezugsbindung über Pacht- und Unterpachtverträge**
37. Auf Bezugsbindungen über Pacht- oder Unterpachtverträge entfällt eine Bindungsquote von [4—8] % (siehe Ziffer 10). Für diese Bezugsbindungen beschränkt Interbrew das Wettbewerbsverbot auf *alle Sorten von Fassbier* (gleich ob Pils oder andere Sorten), *das von Interbrew unter eigenen Markennahmen oder im Rahmen eines Lizenzvertrags gebraut wird*. Die geänderte Bezugsbindung wird nicht länger auf Biere angewandt, die nicht von Interbrew selbst gebraut werden (d. h. Trappistenbier). Darüber hinaus bezieht sich der Hinweis auf bestehende Lizenzverträge nur auf Tuborg und nicht auf die bestehenden Kooperationsvereinbarungen, in deren Rahmen Interbrew Bier von anderen Brauereien vertreibt, was bedeutet, dass das Wettbewerbsverbot nicht länger für Biere von Orval, Rodenbach, Von Honebrouck (Kasteelbier) oder De Koninck gilt. Außerdem hat Interbrew die vorgeschriebenen Mindestabnahmemengen (in absoluten Mengen) für den Betreiber gestrichen.
38. Dies bedeutet, dass es dem an Interbrew gebundenen Betreiber eines Lokals in Zukunft freigestellt sein wird, Trappistenbier vom Fass und alle anderen Flaschen- und Dosenbiere zu verkaufen.
39. Sollten in Zukunft andere Arten von Fassbieren auf den Markt kommen, die nicht von Interbrew gebraut werden, sollte Interbrew damit beginnen, ein Trappistenbier zu brauen, oder sollte das Unternehmen Lizenzverträge mit anderen Brauereien abschließen wollen, so wird die Kommission den Anwendungsbereich der geänderten Mengenvorgabeklausel neu bewerten.

⁽¹⁾ In den meisten Darlehensverträgen wird der Darlehensnehmer bei vorzeitiger Rückzahlung nicht nur dazu verpflichtet, den noch ausstehenden Kapitalbetrag zurückzuzahlen, sondern darüber hinaus einen Geldbetrag zu zahlen, um den Darlehensgeber dafür zu entschädigen, dass er sein Kapital zu früh zurückbekommt und die erwarteten Zinseinkünfte nicht mehr erhält.

6.3 Franchiseverträge

40. Für die geringe Zahl der Franchiseverträge, die sich auf Biere der Marke Leffe oder Hoegaarden beziehen, wird Interbrew das Wettbewerbsverbot auf die Verkaufsform (Fassbier, Flaschenbier und Dosenbier) beschränken, für die die Franchise-Formel gilt. Interbrew wird jedoch vorgeschriebene Mindestabnahmemengen für diese Verkaufsformen in Höhe von 25 % des insgesamt bezogenen Bieres vorschreiben. Für das Franchise-System des Typs „Radio 2“ wird es weder ein Wettbewerbsverbot noch eine Mengenvorgabeklausel geben.
41. Dies bedeutet, dass es in Zukunft jedem Franchise-Nehmer von Leffe oder Hoegaarden freigestellt sein wird, Bier gleich welcher Verkaufsform (Fassbier, Flaschenbier oder Dosenbier) von anderen Brauereien zu kaufen und zu verkaufen, mit Ausnahme des Abteibieres für eine Leffe-Schankwirtschaft oder des Weizenbiers für eine Hoegaarden-Schankwirtschaft. Einem Franchise-Nehmer für einen „Radio-2-Schankbetrieb“ wird es freigestellt sein, Bier jeglicher Verkaufsform (Fassbier, Flaschenbier und Dosenbier) von anderen Brauereien zu kaufen und zu verkaufen.
42. Wie vorstehend beschrieben (Ziffer 18) besitzt Interbrew die meisten mit Franchisevertrag betriebenen Lokale oder pachtet sie als Hauptpächter. Interbrew behält sich das Recht vor, die bestehenden Franchise-Verträge in Unterpachtverträge umzuwandeln. In diesem Fall wird Interbrew die gelockerte Mengenvorgabeklausel für Pacht-/Unterpachtverträge durchsetzen, ohne sie mit den vorgeschriebenen Mindestabgabemengen für „Franchise-Bier“ von 25 % zu verbinden.
- 6.4 Konzessionen
43. Interbrew wird seine rund 100 Konzessionsverträge in der gleichen Weise behandeln wie die (Unter-)Pachtverträge. Dort, wo Interbrew eine Konzession erteilt wird, ist die Situation ähnlich der, wo Interbrew Hauptpächter ist. Interbrew wird einen Lokalbetreiber als Unterpächter einsetzen,

und Letzterer wird dem Wettbewerbsverbot für Pacht-/Unterpachtverträge unterliegen.

44. Dies bedeutet, dass es dem Lokalbetreiber, dem die Konzession tatsächlich erteilt worden ist, freigestellt sein wird, Trappistenbier vom Fass sowie alle anderen Biersorten in Flaschen und Dosen zu verkaufen.

6.5 „Afstand openingstaks“

45. Interbrew hat der Kommission mitgeteilt, dass man in Zukunft darauf verzichten will, Lokalbetreiber mit Wettbewerbsverboten oder Mengenvorgabeklauseln zu belegen, die ein Lokal innerhalb eines Jahres nach der Geschäftsaufgabe durch Interbrew übernehmen.

V. SCHLUSSFOLGERUNG

Aufgrund der Änderungen der angemeldeten Vereinbarungen beabsichtigt die Kommission, eine befürwortende Stellungnahme abzugeben. Zuvor fordert sie jedoch die beteiligten Dritten auf, ihre Bemerkungen innerhalb von vier Wochen nach Veröffentlichung dieser Mitteilung per Post oder Fax unter Bezugnahme auf die Sache COMP/A37.904/F3 — Interbrew an folgende Anschrift zu richten:

Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
Direktion F
B-1049 Brüssel
Fax (32-2) 296 98 02.

Falls diese Bemerkungen nach Ansicht einer Partei Geschäftsgeheimnisse enthalten, so hat sie die Passagen zu kennzeichnen, die ihrer Meinung nach nicht zur Veröffentlichung bestimmt sind, weil sie Geschäftsgeheimnisse oder vertrauliche Angaben enthalten, und die Gründe dafür anzugeben. Erhält die Kommission keinen derart begründeten Antrag, so geht sie davon aus, dass die Bemerkungen keine vertraulichen Informationen enthalten.

Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses

(Sache COMP/M.2981 — Knauf/Alcopor)

Für das vereinfachte Verfahren in Frage kommender Fall

(2002/C 283/06)

(Text von Bedeutung für den EWR)

- Am 12. November 2002 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97⁽²⁾, bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das französische Unternehmen Knauf La Rhénana SAS, das der deutschen Knauf Gruppe („Knauf“) angehört, erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Ratsverordnung die Kontrolle über das schweizerische Unternehmen Alcopor Knauf Holding AG („Alcopor“) durch den Kauf von Anteilsrechten.
- Die beteiligten Unternehmen sind in folgenden Geschäftsbereichen tätig:
 - Knauf: Herstellung von Wärme- und Lärmdämmstoffen, Gips, Gipsprodukten und anderen Baumaterialien;
 - Alcopor: Herstellung von Wärme- und Lärmdämmstoffen.

⁽¹⁾ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

⁽²⁾ ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1; Berichtigung: ABl. L 40 vom 13.2.1998, S. 17.