

**Comunicazione ai sensi dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17 <sup>(1)</sup> relativa alla notifica  
COMP/A37.904/F3 — Interbrew**

(2002/C 283/05)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

### I. LA NOTIFICA

1. Il 30 giugno 2000 Interbrew Belgium NV (in appresso «Interbrew») ha notificato ai sensi dell'articolo 4 del regolamento n. 17 del Consiglio i contratti di fornitura di birra che ha stipulato con operatori del settore alberghiero e della ristorazione <sup>(2)</sup> in Belgio. I contratti notificati appartengono a cinque categorie: contratti di prestito, contratti di (sub)locazione, contratti di concessione, contratti di franchising e contratti di «afstand openingstaks». Tali contratti prevedono tutti un rapporto di esclusiva per la vendita della birra che sarà descritto più avanti.
2. Interbrew ha chiesto alla Commissione di rilasciare un'attestazione negativa ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE o di concedere una deroga individuale ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE. La notifica è stata modificata da Interbrew nel novembre 2001 e nel giugno 2002.

### II. INTERBREW

3. Interbrew è il maggiore produttore belga di birra. Le più importanti marche di Interbrew in Belgio sono Jupiler e Artois (pils), Hoegaarden (birra di frumento) e Leffe (birra di abbazia). Queste quattro marche fanno parte delle dieci marche più vendute in Belgio.
4. Interbrew NV è l'impresa madre di Interbrew. Interbrew NV è un'impresa pubblica avente sede a Bruxelles con attività in 20 paesi nel Nordamerica, nell'Europa orientale ed occidentale e in Asia.

### III. IL MERCATO

5. Il presente caso riguarda la distribuzione di birra nel mercato alberghiero e della ristorazione in Belgio.
6. I produttori di birra vendono circa il 60 % di tutta la loro birra nel mercato belga alberghiero e della ristorazione. Il rimanente 40 % è venduto nel settore del consumo domestico (supermercati, negozi, ecc.). Nel settore alberghiero e della ristorazione circa il 65 % di tutta la birra consumata è alla spina (il rimanente è in bottiglia o lattine).
7. Interbrew detiene una quota di circa il 56 % nel mercato belga alberghiero e della ristorazione. Il secondo produttore di birra, Alken-Maes (ora appartenente a Scottish & Newcastle faceva parte precedentemente di Danone) detiene circa il 13 % di tale mercato. Haacht, il terzo maggior produttore di birra, ha una quota di circa il 6 %. Questi tre produttori producono tutti una birra pils con cui conseguono la maggior parte del loro fatturato. Il quarto produttore, Palm, che detiene circa il 7 % del mercato, realizza la maggior parte delle vendite con una birra ambrata (benché la sua produzione comprenda anche una

birra pils). I quattro maggiori produttori rappresentano insieme circa l'80 % del mercato belga alberghiero e della ristorazione.

8. La maggior parte dei 52 000 esercizi nel mercato alberghiero e della ristorazione in Belgio sono costituiti dai bar (35 500) e [< 20 000] bar vendono birre Interbrew. Tuttavia solo [11 000-13 000] bar sono soggetti a un obbligo di non concorrenza e non vendono altre birre oltre a quelle di Interbrew.
9. Nel 1999 il fatturato di Interbrew per la birra nel settore alberghiero e della ristorazione è stato di 3 382 657 hl. Interbrew calcola di aver venduto [30-40] % attraverso esercizi che hanno un obbligo di non concorrenza. Tale calcolo si basa su un volume medio per bar di circa 100 hl all'anno. La quota del mercato alberghiero e della ristorazione in cui Interbrew gode dell'esclusiva è quindi del [17-22] %.
10. Quasi tutti i [11 000-13 000] contratti di esclusiva di Interbrew sono contratti di prestito o di locazione/sublocazione. Nel 1999 [8 000-9 000] erano contratti di prestito (cioè il gestore del locale ne è proprietario o lo prende in affitto da un terzo ma ottiene da Interbrew un prestito di denaro o di materiali o una garanzia bancaria). Le vendite di tali esercizi con contratti di prestito rappresentano una quota di mercato con contratti di esclusiva di [11-16] %. I rimanenti [3 000-4 000] esercizi avevano contratti di locazione o sublocazione (cioè il gestore affitta il locale da Interbrew che ne è proprietario o il primo affittuario). Le loro vendite corrispondono a una quota di mercato con contratti di esclusiva di circa il [4-8] %.
11. Dal 1999 il numero di contratti di esclusiva di Interbrew di prestito o di locazione/ sublocazione è leggermente diminuito. I dati aggiornati al 31 agosto 2001 indicano [...] contratti di prestito e [...] contratti di locazione.

### IV. I CONTRATTI

#### 1. Contratti di esclusiva di prestito

12. Il principio generale dei contratti di esclusiva di prestito è che in cambio di un prestito da parte di Interbrew il gestore dell'esercizio accetta un obbligo di non concorrenza per quanto riguarda la birra. Ciò significa che egli ha l'obbligo di acquistare tutto il suo fabbisogno di birra da Interbrew e non gli è consentito di rivendere birra di altri produttori. Il contratto di prestito di Interbrew riguarda una vasta gamma di prestiti: prestiti non rimborsabili, prestiti di denaro, garanzie e prestiti di attrezzature. Normalmente tali contratti hanno una durata di cinque anni.
13. Nel caso dei prestiti non rimborsabili, Interbrew concede al gestore una somma di denaro per il rinnovo del locale. Il gestore non è tenuto a restituire il denaro fintantoché rispetta rigorosamente l'obbligo di non concorrenza.

<sup>(1)</sup> GU L3 del 21.12.1962, pag. 204.

<sup>(2)</sup> Hotel, ristoranti e caffè.

14. Interbrew concede ai gestori anche prestiti in denaro. Colui che riceve il credito lo dovrà restituire ma ottiene comunque un vantaggio grazie all'applicazione di condizioni di credito particolarmente favorevoli (ad esempio tassi di interesse inferiori a quelli applicati normalmente dalle banche).
15. Per fornire un prestito al gestore dell'esercizio Interbrew può anche fungere da intermediario con le banche e gli altri istituti di credito. Spesso Interbrew assume obblighi finanziari nei confronti della banca a favore del gestore: Interbrew fornisce la garanzia per il prestito e/o contribuisce al pagamento degli interessi del prestito. Queste tipologie costituiscono i cosiddetti prestiti garantiti.
16. L'ultimo tipo di prestito, infine, è rappresentato dai prestiti di attrezzature: Interbrew fornisce al gestore le attrezzature di cui ha bisogno (ad esempio la spina per la birra, i frigoriferi, il mobilio, i materiali pubblicitari ecc.). Alla scadenza del contratto il gestore deve restituire a Interbrew le attrezzature in buone condizioni.

## 2. Contratti di esclusiva di locazione e sublocazione

17. Vi sono esercizi che Interbrew possiede o prende in affitto da terzi. Interbrew quindi affitta o subaffitta i locali a un gestore che in cambio assume un obbligo di non concorrenza. Si tratta dei cosiddetti contratti di esclusiva di locazione o sublocazione (qualche volta denominati anche contratti per proprietà con vincolo). Conformemente alla normativa belga, tali contratti hanno una durata di nove anni e sono rinnovabili per un ulteriore periodo di nove anni con una durata massima di 27 anni.

## 3. Franchising

18. Interbrew ha circa 20 contratti di franchising per bar Leffe, Hoegaarden o Radio 2. Come per i contratti di esclusiva di locazione o sublocazione Interbrew è per lo più proprietaria dei locali del bar con cui stipula i contratti di franchising o ne è il primo affittuario.
19. In tutti tali casi Interbrew fornisce al gestore del locale la concessione di utilizzazione della formula commerciale. Il gestore deve pagare a Interbrew un canone mensile. Interbrew concede al gestore l'esclusiva territoriale per la formula commerciale e gli fornisce servizi di assistenza commerciale. In cambio il gestore assume un obbligo di non concorrenza. L'affiliato non beneficia di un diritto di esclusiva per le birre vendute nel territorio oggetto dell'esclusiva.

## 4. Concessioni

20. Interbrew partecipa regolarmente a gare di appalto pubbliche per la gestione di esercizi situati in centri culturali, centri sportivi, parchi ricreativi, ecc. Le autorità pubbliche forniscono la concessione alla birreria o al grossista che offrono le condizioni migliori.

21. Se Interbrew ottiene una concessione stipula un contratto con il gestore dell'esercizio in base al quale quest'ultimo assicura la gestione del locale per tutto il periodo della concessione. Interbrew fornisce anche le attrezzature (la spina per la birra, frigoriferi, mobilio, ecc.). Il gestore sottoscrive un contratto di non concorrenza.

22. Interbrew ha circa 100 locali in concessione. La durata della concessione va dai 5 ai 10 anni ma talvolta può anche essere più lunga.

## 5. «Afstand openingstaks»

23. In base alla normativa belga, tutti i gestori di esercizi devono pagare una «tassa di apertura» pari al triplo del valore locativo del locale stimato dalle autorità pubbliche. Quando le birrerie o i grossisti di birra sono i proprietari o i primi affittuari della proprietà il pagamento della tassa di apertura spetta a loro invece che al gestore del locale.
24. Il pagamento della tassa di apertura è valido per 15 anni ma ogni cinque anni il valore locativo viene ricalcolato e la birreria o il grossista devono pagare un supplemento. Quando Interbrew decide di porre fine all'utilizzo del locale essa ha l'obbligo legale di informarne le autorità pubbliche competenti. Essa non può richiedere la restituzione di parte della tassa di apertura. Tuttavia se Interbrew trasferisce la gestione dell'esercizio alberghiero o di ristorazione a qualcun altro entro un anno dalla data di scadenza dell'utilizzazione del locale, il nuovo gestore dovrà pagare una tassa di apertura solo pari al valore locativo stimato.
25. Come contropartita di tale vantaggio finanziario (pari al doppio del valore locativo stimato) Interbrew impone al nuovo gestore del locale un obbligo di non concorrenza.
26. Anche se nelle Fiandre la tassa di apertura è stata ridotta a zero il 1° gennaio 2002, vi sono ancora gestori fiamminghi che sono vincolati a Interbrew con un contratto stipulato anteriormente a tale data.

## 6. Gli obblighi di non concorrenza nei contratti notificati

### A. I contratti notificati originariamente (30 giugno 2000)

27. Per tutti i tipi di contratti relativi alla birra cioè prestiti, locazioni, sublocazioni, franchising, concessioni e per le situazioni di «afstand openingstaks», la notifica originaria contiene in linea di massima obblighi di non concorrenza illimitati per il gestore del locale (anche se vi sono due eccezioni che saranno spiegate più avanti). Ciò significa che il gestore del locale è obbligato ad acquistare da Interbrew tutto il suo fabbisogno di birre e di altre bevande specificate nel contratto per tutto il periodo di validità del contratto stesso e non può rivendere birre o altre bevande di concorrenti. Nei contratti di franchising il gestore deve inoltre realizzare una vendita minima di Leffe o Hoegaarden (a seconda della formula di franchising) pari al 25 % delle vendite di tutte le birre.

28. Per i contratti di locazione e i contratti «afstand openingstaks», la notifica originale prevede due eccezioni. La prima riguarda tutti i contratti stipulati a partire dal 1° marzo 2001, i quali prevedono una clausola di non concorrenza relativa unicamente alla birra alla spina (pertanto sono escluse le birre in bottiglia, lattine od altre bevande) e che, a partire dal 1° giugno 2001, il gestore può recedere dal contratto con un preavviso di tre mesi. La seconda riguarda i contratti di prestito e «afstand openingstaks» stipulati dopo il 1° luglio 2001 nei quali Interbrew sostituisce all'obbligo di non concorrenza un obbligo di acquisto minimo in base al quale il gestore deve acquistare da Interbrew almeno il 75 % del suo fatturato totale di birra.

#### B. Le prime modifiche della notifica originaria (novembre 2001)

29. Nel novembre 2001 Interbrew ha armonizzato gli obblighi di non concorrenza per tutti i contratti esistenti di prestito e di «afstand openingstaks»: i) l'obbligo di non concorrenza riguarda solo la birra (e non le altre bevande), ii) il gestore è obbligato ad acquistare da Interbrew almeno il 75 % del suo fatturato totale di birra iii) il gestore può recedere annualmente dal contratto con un preavviso di tre mesi iv) è stata eliminata la penale per il mancato rispetto dell'obbligo di acquisto minimo (in volume assoluto).

30. Per tutti gli altri contratti (locazione/sublocazione, franchising e concessioni), gli obblighi di non concorrenza sono rimasti quelli descritti nelle notifiche originarie (cfr. sopra punto 26).

#### C. Le seconde modifiche della notifica originaria (giugno 2002)

31. A seguito di discussioni con i servizi della Commissione, Interbrew si è offerta di apportare ulteriori modifiche ai contratti originariamente notificati. Tali modifiche sono state notificate ufficialmente nell'ottobre 2002.

##### 6.1. Contratti di esclusiva di prestito

32. Come è stato già affermato (cfr. sopra punto 10) i contratti di esclusiva di locazione costituiscono la maggior parte dei contratti per la fornitura di birra e rappresentano una quota di mercato con contratti di esclusiva del [11-16] %. Interbrew ora accetta di limitare l'applicazione della clausola di imposizione di volumi alla pils alla spina a condizione che il gestore acquisti da Interbrew almeno il 50 % del suo fabbisogno totale di birra. In altri termini l'imposizione ai gestori di volumi d'acquisto non riguarda più la pils in bottiglia o in lattina e i tipi di birra diversi dalla pils (ad esempio, birra di frumento, birra di abbazia, birra ambrata) siano essi alla spina o imbottigliati. Ciò significa che in futuro altri produttori di birra potranno essere presenti con tutte le loro birre, ad eccezione della pils alla spina, nei locali che hanno stipulato contratti di esclusiva di locazione con Interbrew.

33. Inoltre Interbrew accetta ora che il gestore ponga termine al contratto in qualsiasi momento con un preavviso di tre mesi. Interbrew inserirà tra le sue condizioni di vendita stampate sul retro di tutte le fatture un chiaro riferimento a tale diritto di recesso.

34. Quando il gestore dell'esercizio pone fine al contratto egli (o qualsiasi altra birra che subentra) deve rimborsare il saldo del prestito che rimane a suo carico senza penalità per il rimborso anticipato od altra forma di compenso finanziario <sup>(1)</sup>.

35. Nel caso del prestito di attrezzature il gestore dovrà restituire le attrezzature in buone condizioni (salvo l'ordinario logorio derivante dall'uso) o acquistarle per il loro valore residuo sulla base di un ammortamento lineare di 5 anni o 60 mesi.

36. I contratti di prestito hanno una durata massima di 5 anni. Tuttavia Interbrew ha ancora circa 2000 contratti di prestiti finanziari e garanzie bancarie stipulati con i gestori tra il 1° gennaio 1997 e il 1° gennaio 2000 che hanno una durata di 10 anni. Interbrew si è impegnata a risolvere la clausola che impone quantità di acquisto al più tardi il 31 dicembre 2006 [cioè cinque anni dopo la fine del periodo di transizione di cui all'articolo 12 del regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione].

##### 6.2. Contratti di esclusiva di locazione e sublocazione

37. I contratti di esclusiva di locazione e sublocazione rappresentano una quota di mercato con esclusiva del [4-8] % (cfr. sopra punto 10). Per tali contratti Interbrew limita l'obbligo di non concorrenza a tutti i tipi di birra alla spina (pils o di altro tipo) prodotti da Interbrew con i propri marchi o con un contratto di concessione. L'obbligo così modificato non riguarda più i tipi di birra alla spina non prodotti da Interbrew (ad esempio la birra trappista). Inoltre dato che il riferimento ai contratti di concessione riguarda in effetti solo Tuborg e non gli accordi di cooperazione esistenti in base ai quali Interbrew distribuisce birre prodotte da terzi, l'obbligo di non concorrenza non riguarda più birre di Orval, Rodenbach, Van Honsebrouck (Kasteelbier) o De Koninck. Interbrew ha anche eliminato l'obbligo di acquisto minimo (in volume assoluto) per il gestore.

38. Ciò significa che in futuro il gestore del locale con un tale contratto avrà la possibilità di vendere birra trappista alla spina e tutti i tipi di birra in bottiglie e in lattine.

39. Se in futuro appariranno altri tipi di birre alla spina non prodotte da Interbrew, se Interbrew comincerà a produrre birra trappista o se desidererà stipulare contratti di concessione con altri produttori terzi la Commissione sottoporrà ad una nuova valutazione la portata della clausola modificata di imposizione di volumi d'acquisto.

<sup>(1)</sup> Nella maggior parte dei prestiti a termine il beneficiario di un credito che effettua un rimborso anticipato è obbligato non solo a rimborsare il capitale rimanente ma a versare una somma per compensare il creditore della mancata riscossione dei previsti interessi che il rimborso anticipato del capitale comporta.

### 6.3. Franchising

40. Per quanto riguarda il piccolo numero di franchising di Leffe o Hoegaarden, Interbrew limiterà l'obbligo di non concorrenza al tipo di birra (alla spina, in bottiglia, in lattina) che è oggetto della formula di franchising. Essa imporrà, tuttavia, un obbligo di acquisto minimo per tale birra pari al 25 % di tutte le birre acquistate. Per quanto riguarda il sistema di franchising di Radio 2 non vi saranno obblighi di non concorrenza o clausole di imposizione di volumi.
41. Ciò significa che in futuro qualsiasi affiliato di Leffe o Hoegaarden avrà la libertà di acquistare e rivendere qualsiasi tipo di birra (alla spina, in bottiglia o in lattina) da produttori terzi ad eccezione della birra di abbazia per un locale Leffe o della birra di frumento per un locale Hoegaarden. Un affiliato di Radio 2 avrà la libertà di acquistare e rivendere qualsiasi tipo di birra da produttori terzi (alla spina, in bottiglia o in lattina).
42. Come è stato affermato sopra (punto 18) Interbrew è proprietaria della maggior parte dei locali in franchising o li prende in affitto come primo affittuario. Interbrew si riserva il diritto di trasformare i contratti di franchising esistenti in contratti di sublocazione. In tal caso imporrà la clausola meno restrittiva di imposizione di volumi per i contratti di locazione/sublocazione senza abbinarla all'obbligo di acquisto minimo del 25 % per la birra in franchising.

### 6.4. Concessioni

43. Interbrew tratterà i circa 100 contratti di concessione nella stessa maniera dei contratti di (sub)locazione. Quando Interbrew ottiene la concessione si verifica una situazione molto simile a quella in cui Interbrew è il primo affittuario. Essa nominerà come subaffittuario il gestore di un

locale e quest'ultimo sarà soggetto all'obbligo di non concorrenza per i contratti di locazione/sublocazione.

44. Ciò significa che il gestore del locale che effettivamente utilizza la concessione avrà la possibilità di vendere birra trappista e altri tipi di birra in bottiglie e in lattine.

### 6.5. «Afstand openingstaks»

45. Interbrew ha informato la Commissione che non imporrà più obblighi di non concorrenza o clausole di imposizione di volumi ai gestori di locali che rilevano il locale da Interbrew entro un anno da quando Interbrew ha posto termine alla sua utilizzazione.

## V. CONCLUSIONI

In considerazione delle modifiche apportate ai contratti notificati la Commissione intende adottare una posizione favorevole nei confronti di tali contratti. Prima di procedere in tal senso la Commissione invita tutte le parti interessate a presentare le proprie osservazioni, entro un mese dalla data di pubblicazione della presente comunicazione, per posta o per fax, al recapito indicato qui di seguito, citando il riferimento Caso COMP/A37.904/F3 — Interbrew:

Commissione europea  
Direzione generale della Concorrenza  
Direzione F  
B-1049 Bruxelles  
Fax (32-2) 296 98 02.

Qualora una parte ritenga che le sue osservazioni contengano segreti commerciali, essa deve indicare i brani che a suo giudizio non dovrebbero essere divulgati in quanto contenenti segreti commerciali o altre informazioni riservate, motivando la sua richiesta. Se alla Commissione non perviene una richiesta motivata, essa parte dal presupposto che le osservazioni non contengano informazioni confidenziali.

## Notifica preventiva di una concentrazione

(Caso COMP/M.2981 — Knauf/Alcopor)

Caso ammissibile alla procedura semplificata

(2002/C 283/06)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

1. In data 12 novembre 2002, è pervenuta alla Commissione la notifica di un progetto di concentrazione in conformità all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio <sup>(1)</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 <sup>(2)</sup>. Con tale operazione l'impresa francese Knauf La Rhénana SAS, appartenente al gruppo tedesco Knauf («Knauf»), acquisisce, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del suddetto regolamento, il controllo dell'impresa svizzera Alcopor Knauf Holding AG («Alcopor») mediante acquisto di azioni.

2. Le attività svolte dalle imprese interessate sono le seguenti:

- Knauf: produzione di prodotti per l'isolamento termico ed acustico, gesso e prodotti di gesso e altri materiali da costruzione,
- Alcopor: produzione di prodotti per l'isolamento termico ed acustico.

<sup>(1)</sup> GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; rettifica: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

<sup>(2)</sup> GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1; rettifica: GU L 40 del 13.2.1998, pag. 17.