

**Tillkännagivande enligt artikel 19.3 i rådets förordning nr 17<sup>(1)</sup> om anmälan COMP/A37.904/F3 – Interbrew**

(2002/C 283/05)

(Text av betydelse för EES)

**I. ANMÄLAN**

- Den 30 juni 2000 anmälde Interbrew Belgium NV (nedan kallat "Interbrew") i enlighet med artikel 4 i rådets förordning nr 17 de bryggeriavtal som företaget har ingått med aktörer som bedriver hotell-, restaurang- och kaféverksamhet (horeca)<sup>(2)</sup> i Belgien. De anmälda bryggeriavtalen kan delas upp i fem olika typer: låneavtal, (åter)uthyrningsavtal, koncessionsavtal, franchiseavtal och "afstånd öppnings-taks"-avtal. Vart och ett av dessa avtal innehåller en ölinköpsplikt som beskrivs nedan.
- Interbrew har begärt ett icke-ingripandebesked i enlighet med artikel 81.1 i EG-fördraget eller ett enskilt undantag i enlighet med artikel 81.3 i EG-fördraget. Interbrew ändrade anmälan i november 2001 och i juni 2002.

**II. INTERBREW**

- Interbrew är Belgiens största bryggeri. Interbrews största varumärken i Belgien är Jupiler och Artois (pils, dvs. pilsner eller ljus lager), Hoegaarden (veteöl) och Leffe (trappistöl, eller så kallat klosteröl). Alla fyra ligger bland de tio mest sålda varumärkena i Belgien.
- Interbrew NV är moderbolag till Interbrew. Interbrew NV är ett aktiebolag som är baserat i Bryssel och som bedriver verksamhet i 20 länder i Nordamerika, Väst- och Östeuropa samt Asien.

**III. MARKNADEN**

- Detta ärende rör distribution av öl till hotell-, restaurang- och kafémarknaden i Belgien.
- Bryggerierna säljer ungefär 60 % av all sin öl till den belgiska hotell-, restaurang- och kafésektorn. Resterande 40 % säljs till sektorn för hemförsäljning (snabbköp, butiker, osv.). Inom hotell-, restaurang- och kafésektorn är ungefär 65 % av all öl som konsumeras fatöl (i motsats till flasköl eller burköl).
- Interbrew har en samlad marknadsandel på ungefär 56 % av den belgiska hotell-, restaurang- och kafésektorn. Det näst största bryggeriet, Alken-Maes (ingår nu i Scottish & Newcastle, ingick tidigare i Danone) har ungefär 13 % av denna marknad. Andelen för det tredje största bryggeriet, Haacht, ligger någonstans runt 6 %. Dessa tre bryggerier har alla ett pilsöl (pilsner eller ljus lager) som genererar merparten av deras omsättning. Det fjärde största bryggeriet, Palm, med ungefär 7 % av marknaden, upp-när merparten av sin försäljning genom ett gyllene öl (*amber*) (även om det också har ett pilsöl i sitt produktutbud).

Tillsammans har de fyra största bryggerierna ungefär 80 % av den belgiska hotell-, restaurang- och kafémarknaden.

- Merparten av de 52 000 utskänkingsställena inom hotell-, restaurang- och kafésektorn i Belgien är pubar (35 500) och [ $< 20\,000$ ] av pubarna säljer öl från Interbrew. Det är dock bara [11 000–13 000] av pubarna som omfattas av en konkurrensklausul och som därmed enbart säljer öl från Interbrew.
- Under 1999 uppgick Interbrews omsättning av öl inom hotell-, restaurang- och kafésektorn till 3 382 657 hl. Interbrew uppskattar att det sålde [30–40] % genom utskänkingsställen som är knutna till företaget genom en konkurrensklausul. Det grundar denna uppskattning på en genomsnittlig pubutskänkning på 100 hl per år. Det ger Interbrew en marknadsandel med *inköpsplikt* inom hotell-, restaurang- och kafésektorn på [17–22] %.
- Så gott som alla av Interbrews [11 000–13 000] avtal som innehåller konkurrensklausuler utgörs antingen av låneavtal eller uthyrnings-/återuthyrningsavtal. Under 1999 var [8 000–9 000] låneavtal (dvs. den som driver ett utskänkingsställe äger utskänkingsstället eller hyr det från en tredje man, men får från Interbrew ett kontantlån eller lånar material eller får en bankgaranti). Dessa utskänkingsställen med låneavtal nådde en försäljning som motsvarar en marknadsandel med *inköpsplikt* om [11–16] %. Resterande [3 000–4 000] utskänkingsställen hade uthyrnings- eller återuthyrningsavtal (dvs. en aktör hyr utskänkingsstället från Interbrew som antingen är ägare eller huvudhyrestagare). Deras försäljning motsvarar en marknadsandel med *inköpsplikt* om [4–8] %.
- Sedan 1999 har Interbrews låneavtal och uthyrnings-/återuthyrningsavtal minskat något i antal. Siffror från den 31 augusti 2001 anger [...] låneavtal och [...] uthyrningsavtal.

**IV. AVTALEN****1. Låneavtal**

- Den allmänna principen i låneavtalen är att i gengäld för ett lån från Interbrew accepterar den aktör som driver utskänkingsstället en konkurrensklausul för öl. Det innebär att aktören är skyldig att köpa allt sitt behov av öl från Interbrew och tillåts inte sälja öl från andra bryggerier. Interbrews låneavtal täcker ett stort antal lånevarianter: icke återbetalningspliktiga lån, kontantlån, garantier och utrustningslån. Avtalen löper vanligtvis på fem år.
- När det gäller icke återbetalningspliktiga lån beviljar Interbrew aktören ett penningbelopp för (om)reovering av puben. Pubinnehavaren är inte skyldig att återbetala lånet så länge som denne strikt iakttar konkurrensklausulen.

<sup>(1)</sup> EGT 13, 21.12.1962, s. 204/62.

<sup>(2)</sup> Horeca = hotell, restauranger och kaféer.

14. Interbrew tillhandahåller också aktörer kontantlån. Låntagaren är skyldig att betala tillbaka lånet, men de ekonomiska fördelarna för låntagaren är att lånet ges på fördelaktiga villkor (t.ex. lägre ränta än vanlig bankränta).
15. För att tillhandahålla den aktör som driver utskänkingsstället ett lån kan Interbrew också agera som mellanhand mellan banker och andra kreditinstitut. Ofta ingår Interbrew en ekonomisk förpliktelse gentemot banken till förmån för aktören: antingen garanterar Interbrew lånet och/eller bidrar Interbrew till räntebetalningen på lånet. Dessa är så kallade garantilån.
16. Den sista typen av lån är utrustningslån: Interbrew förser aktören med den utrustning denne behöver (t.ex. ölfat, kylar, möbler, reklammaterial, osv.). När avtalet löper ut skall operatören lämna tillbaka utrustningen till Interbrew i gott skick.

## 2. Uthyrnings- och återuthyrningsavtal

17. Det finns utskänkingsställen som Interbrew antingen äger eller hyr från en tredje man. Interbrew hyr då ut eller återuthyr lokalerna till en aktör som driver ett utskänkingsställe och som i gengäld accepterar en konkurrensklausul. Det är de så kallade uthyrnings- och återuthyrningsavtalen (kallas ibland också för äganderättsliga åtaganden). Enligt belgisk lagstiftning löper hyresavtalen på nio år. De kan förnyas för ytterligare nioårsperioder, upp till maximalt 27 år.

## 3. Franchiseavtal

18. Interbrew har ungefär 20 franchiseavtal för antingen Leffe-pubar, Hoegaarden-pubar eller Radio 2-pubar. Som i fallet med uthyrnings- eller återuthyrningsavtalen äger Interbrew för det mesta lokalerna i den pub som omfattas av franchiseavtalet eller är huvudhyrestagare av lokalerna.
19. I samtliga fall ger Interbrew den aktör som driver utskänkingsstället en koncession för utnyttjandet av franchisesystemet. Aktören måste varje månad betala en royalty-avgift till Interbrew. I franchisesystemet beviljar Interbrew aktören ensamrätt för geografiska områden och tillhandahåller denne kommersiellt stöd. I gengäld accepterar aktören en konkurrensklausul. Franchisetagaren får inte ensamrätt på den öl som säljs inom det geografiska område där han har ensamrätt.

## 4. Koncessioner

20. Interbrew lämnar regelbundet anbud vid offentliga upphandlingar för att driva utskänkingsställen i kulturcentrum, sportanläggningar, fritidsparker, osv. De offentliga myndigheterna beviljar koncessionen till det bryggeri eller den ölgrossist som lämnar de bästa villkoren.

21. Om Interbrew får koncessionen ingår det ett avtal med en aktör om att driva utskänkingsstället under koncessionsperioden. Interbrew tillhandahåller också utrustningen (ölfat, kylare, möbler, osv.). Aktören undertecknar en konkurrensklausul.

22. Interbrew har ungefär 100 utskänkingsställen som drivs genom koncession. Koncessionerna gäller under fem till tio år, ibland ännu längre.

## 5. "Afstand openingstaks"

23. Enligt belgiska förordningar måste alla aktörer som driver ett utskänkingsställe betala en "ingångsskatt" på tre gånger hyresvärdet för utskänkingsstället, vilket värde uppskattas av den offentliga förvaltningen. I de fall bryggerierna eller ölgrossisterna äger eller är huvudhyrestagare av fastigheten skall de betala ingångsskatten i stället för den aktör som driver utskänkingsstället.

24. Betalningen av ingångsskatten gäller under 15 år, men vart femte år omvärderas hyresvärdet och bryggeriet eller ölgrossisten måste då betala ett påslag. När Interbrew beslutar att upphöra med driften av utskänkingsstället, är det enligt lag skyldigt att informera de behöriga myndigheterna. Företaget kan inte återkräva delar av ingångsskatten. Emellertid gäller att om Interbrew överlåter utskänkingsstället på någon annan inom ett år efter det att driften har upphört, behöver den nye aktör som driver utskänkingsstället bara betala ingångsskatt på en gång det uppskattade hyresvärdet.

25. Som motprestation för denna ekonomiska förmån (som uppgår till två gånger det uppskattade hyresvärdet) ålägger Interbrew den nya aktören en konkurrensklausul.

26. Även om man i Flandern sänkte ingångsskatten till noll den 1 januari 2002 finns det fortfarande flamländska aktörer som har inköpsplikt gentemot Interbrew på grund av avtal som ingåtts före detta datum.

## 6. Konkurrensklausulerna i de anmälda avtalen

### A. De ursprungligen anmälda avtalen (30 juni 2000)

27. I alla typer av bryggeriavtal, dvs. avtal som omfattar lån, uthyrning, återuthyrning, franchise, koncessioner och "ingångsskatt", innehåller den ursprungliga anmälan i princip (med två undantag som förklaras nedan) absoluta konkurrensklausuler. Det innebär att den aktör som driver utskänkingsstället under hela den period som avtalet gäller är skyldig att köpa hela sitt behov av öl samt andra drycker som specificeras i bryggeriavtalet från Interbrew och får inte sälja konkurrerande ölsorter eller andra drycker. Enligt franchiseavtalet måste aktören dessutom nå en minimiförsäljning av Leffe eller Hoegaarden (beroende på franchiseavtalets utformning) om 25 % av sin totala ölförsäljning.

28. För låneavtalen och "ingångsskatten" omfattar den ursprungliga anmälan två undantag. För det första innehåller alla avtal som ingåtts från och med den 1 mars 2001 en konkurrensklausul som bara omfattar fatöl (alltså ingen öl på flaska eller burk eller några andra drycker) och från och med den 1 juni 2001 kan operatören säga upp avtalen varje år med en tre månaders uppsägningstid. För det andra ändrar Interbrew, för de låne- och "ingångsskatteavtal" som ingåtts efter den 1 juli 2001, konkurrensklausulen till ett krav på inköp av en minimikvantitet genom att kräva att aktören köper minst 75 % av sin omsättning av öl från Interbrew.
- B. De första ändringarna av den ursprungliga anmälan (november 2001)
29. I november 2001 harmoniserade Interbrew konkurrensklausulen för samtliga sina befintliga låne- och "ingångsskatteavtal": i) konkurrensklausulen omfattar bara öl (inga andra drycker), ii) aktören är skyldig att köpa minst 75 % av sin totala omsättning av öl från Interbrew, iii) aktören kan med tre månaders uppsägningstid säga upp avtalen, och iv) påföljderna för att inte iaktta kravet på inköp av en minimikvantitet (i absolut volym) har strukits.
30. För alla övriga avtal (uthyrnings-/återuthyrningsavtal, franchiseavtal och koncessioner), behövs konkurrensklausulen enligt beskrivningen i den ursprungliga anmälan (se punkt 26 ovan).
- C. Den andra ändringen av den ursprungliga anmälan (juni 2002)
31. Efter diskussioner med kommissionens avdelningar erbjöd sig Interbrew att lämna ytterligare förslag till ändringar av de ursprungligen anmälda avtalen. Dessa ändringar anmälades formellt i juni-oktober 2002.
- ### 6.1 Låneavtal
32. Som redan nämnts (se punkt 10) utgör låneavtalen det största antalet bryggeriavtal och ger en marknadsandel med inköpsplikt om [11-16] %. Interbrew accepterar nu att begränsa klausulen om krav på inköp av en bestämd kvantitet till *pils på fat*, under förutsättning att utskänkningsstället köper minst 50 % av sitt totala behov av öl från Interbrew. Med andra ord omfattar klausulen om krav på inköp av en minimikvantitet för aktörer inte längre pils på flaska eller på burk, inte heller omfattar den någon annan typ av öl än pils (t.ex. veteöl, klosteröl, gyllene öl), vare sig på fat eller på flaska. Det innebär att i framtiden kommer andra bryggerier att få tillgång till de av Interbrews utskänkningsställen som omfattas av låneavtal när det gäller all öl utom pils på fat.
33. Dessutom accepterar Interbrew nu att aktören när som helst kan säga upp sitt bryggeriavtal med tre månaders uppsägningstid. Interbrew kommer att införa en tydlig påminnelse om denna rätt till uppsägning i de försäljningsvillkor som anges på baksidan av varje faktura.
34. När den aktör som driver utskänkningsstället säger upp avtalet måste denne (eller varje annat bryggeri som tar över) betala tillbaka utestående delar av lånet utan påföljd för tidig återbetalning eller annan ekonomisk kompensation<sup>(1)</sup>.
35. När det gäller utrustningslån måste aktören antingen lämna tillbaka utrustningen i gott skick (normalt slitage undantas) eller köpa utrustningen till dess restvärde, som grundas på en linjär avskrivning under fem år eller 60 månader.
36. Låneavtalen gäller under högst fem år. Interbrew har dock fortfarande ungefär 2 000 kontantlån- och bankgarantiavtal som det ingått med aktörer mellan den 1 januari 1997 och den 1 januari 2000 och som gäller under tio år. Interbrew har förbundit sig att avsluta klausulen om krav på inköp av en bestämd kvantitet senast den 31 december 2006 (dvs. fem år efter utgången av den övergångsperiod som anges i artikel 12 i gruppundantagsförordning (EG) nr 2790/1999).
- ### 6.2 Uthyrnings- och återuthyrningsavtal
37. Uthyrnings- eller återuthyrningsavtalen motsvarar en marknadsandel med inköpsplikt om [4-8] % (se punkt 10). För dessa avtal begränsar Interbrew konkurrensklausulen till att omfatta *alla typer av fatöl* (pils eller varje annan öltyp) som Interbrew brygger under eget varumärke eller genom ett licensavtal. Den ändrade konkurrensklausulen tillämpas inte längre på de typer av fatöl som inte bryggs av Interbrew (t.ex. Trappistöl). Dessutom, eftersom hänvisningen till licensavtal i själva verket bara omfattar Tuborg och inte befintliga samarbetsavtal enligt vilka Interbrew distribuerar öl från tredje man, tillämpas inte längre konkurrensklausulen på öl från Orval, Rodenbach, Van Honsebrouck (Kasteelbier) eller De Koninck. Interbrew har också strukit kravet på inköp av minimikvantiteter (i absolut volym) för aktören.
38. Det innebär att i framtiden kommer de aktörer som driver utskänkningsställen och som omfattas av konkurrensklausuler att vara fria att sälja Trappistöl på fat och alla typer av öl på flaska och på burk.
39. Om det i framtiden visar sig att det förekommer andra typer av fatöl som inte bryggs av Interbrew, att Interbrew börjar brygga Trappistöl eller att företaget önskar ingå licensavtal med andra tredje parter, kommer kommissionen att ompröva tillämpningsområdet för den ändrade klausulen om krav på inköp av minimikvantiteter.
- 
- <sup>(1)</sup> När det gäller merparten av lånen är låntagaren inte bara skyldig att betala tillbaka utestående kapital när denne betalar tillbaka tidigt, utan dessutom en summa pengar för att kompensera långivaren för det faktum att den senare får tillbaka sitt kapital för tidigt och inte längre får de förväntade ränteinkomsterna för lånet.

### 6.3 Franchisetagare

40. För det lilla antalet Leffe- eller Hoegaarden-franchisetagare kommer Interbrew att begränsa konkurrensklausulen till den typ av öl (på fat, flaska och burk) som omfattas av franchisesystemet. Interbrew kommer dock att införa ett krav på inköp om minst 25 % av det totala ölinköpet för denna typ av öl. För Radio 2-franchisesystemet kommer det inte att finnas någon konkurrensklausul eller klausul om krav på inköp av minimikvantiteter.

41. Det innebär att i framtiden blir varje Leffe- eller Hoegaarden-franchisetagare fri att köpa in och sälja alla typer av öl (både på fat, flaska eller burk) från andra bryggerier, med undantag för klosteröl för en Leffe-pub eller veteöl för en Hoegaarden-pub. En Radio 2-franchisetagare kommer att bli fri att köpa och sälja alla typer av öl från andra bryggerier (på fat, flaska och burk).

42. Som anges ovan (punkt 18) äger Interbrew de flesta utskänkningsställen som omfattas av franchisesystemet eller hyr dem som huvudhyrestagare. Interbrew förbehåller sig rätten att omvandla befintliga franchiseavtal till återuthyrningsavtal. I detta fall kommer det att införa den mindre strikta klausulen om krav på inköp av minimikvantiteter för uthyrnings-/återuthyrningsavtal, utan att kombinera den med kravet på inköp av minimikvantiteter om 25 % för "öl som ingår i franchisesystemet".

### 6.4 Koncessioner

43. Interbrew kommer att behandla de ungefär 100 koncessionsavtalen på samma sätt som (åter)uthyrningsavtalen. Om Interbrew får koncessionen, liknar situationen den där Interbrew är huvudhyrestagare. Företaget kommer att utse en aktör som hyr utskänkningsstället i andra hand och

den senare kommer att omfattas av konkurrensklausulen för uthyrnings-/återuthyrningsavtal.

44. Det innebär att den aktör som faktiskt driver koncessionen blir fri att sälja Trappistöl på fat och alla andra typer av öl på flaska och burk.

### 6.5 "Afstand openingstaks"

45. Interbrew har informerat kommissionen om att man inte längre kommer att ålägga konkurrensklausuler eller klausuler om krav på inköp av minimikvantiteter för de aktörer som tar över utskänkningsstället från Interbrew inom ett år efter det att Interbrew upphört att driva det.

### V. SLUTSATS

Mot bakgrund av ändringarna i de anmälda avtalen har kommissionen för avsikt att fatta ett positivt beslut avseende dessa avtal. Innan den fattar ett positivt beslut uppmanar kommissionen tredje parter att inom en månad efter offentliggörandet av detta tillkännagivande per fax eller per post sända in sina synpunkter, märkt med referensen Ärende COMP/A37.904/F3 – Interbrew, till nedanstående adress:

Europeiska kommissionen  
GD Konkurrens  
Direktorat F  
B-1049 Bryssel  
Fax (32-2) 296 98 02

Om en part anser att dess synpunkter innehåller affärshemligheter måste den ange vilka avsnitt som inte får avslöjas på grund av att de innehåller affärshemligheter eller andra konfidentiella uppgifter och motivera detta. Om kommissionen inte erhåller någon motiverad begäran kommer den att anta att synpunkterna inte innehåller några konfidentiella uppgifter.

## Förhandsanmälan av en koncentration

(Ärende COMP/M.2981 – Knauf/Alcopor)

Ärendet kan komma att behandlas enligt förenklat förfarande

(2002/C 283/06)

(Text av betydelse för EES)

1. Kommissionen mottog den 12 november 2002 en anmälan av en föreslagen koncentration enligt artikel 4 i rådets förordning (EEG) nr 4064/89<sup>(1)</sup>, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97<sup>(2)</sup>, genom vilken det franska företaget Knauf La Rhénana S.A.S., som tillhör den tyska Knauf-gruppen (Knauf), förvärvat, på det sätt som avses i artikel 3.1 b i förordningen, kontroll över det schweiziska företaget Alcopor Knauf Holding AG (Alcopor) genom förvärv av aktier.

2. De berörda företagens affärsverksamheter omfattar följande:

— Knauf: tillverkning av värme- och ljudisoleringsprodukter, gips och gipsprodukter samt annat byggmaterial.

— Alcopor: tillverkning av värme- och ljudisoleringsprodukter.

<sup>(1)</sup> EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>(2)</sup> EGT L 180, 9.7.1997, s. 1. Rättelse i EGT L 40, 13.2.1998, s. 17.